

FORÇA DE

OS DESAFIOS À **FORÇA DE VONTADE**

Como o autocontrole funciona,
por que ele é importante e como aumentar o seu

VONTADE

"Traz a ciência sobre a força de vontade dos laboratórios para o cotidiano." – TIME

Kelly McGonigal, ph.D.



FONTANAR



Kelly McGonigal, ph.D.

OS DESAFIOS À FORÇA DE VONTADE

Como o autocontrole funciona,
por que ele é importante e como aumentar o seu

Tradução
Clóvis Marques



Copyright © 2012 by Kelly McGonigal, ph.D.

Edição publicada mediante acordo com Avery, um membro de Penguin Group (USA) Inc.

Todos os direitos desta edição reservados à
EDITORA OBJETIVA LTDA.

Rua Cosme Velho, 103

Rio de Janeiro – RJ – CEP: 22241-090

Tel.: (21) 2199-7824 – Fax: (21) 2199-7825

www.objetiva.com.br

Título original

The Willpower Instinct

Capa

Design original de Nellys adaptado por Glenda Rubinstein

Ilustrações nos capítulos 1 e 5

Tina Pavlatos, Visual Anatomy Limited

Revisão

Lucas Bandeira de Melo

Marina Santiago da Cunha

Fatima Fadel

Coordenador de e-book

Marcelo Xavier

Conversão para e-book

Abreu's System Ltda.



CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

K127d

McGonigal, Kelly

Os desafios à força de vontade [recurso eletrônico] / Kelly McGonigal ; tradução Clóvis Marques. -

1. ed. - Rio de Janeiro : Objetiva, 2014.

272 p., recurso digital

Tradução de: : *The willpower instinct : how self-control works, why it matters, and what you can do to get more of it*

Formato: ePub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

ISBN 978-85-390-0509-3 (recurso eletrônico)

1. Autodomínio. 2. Psicologia. 3. Livros eletrônicos. I. Título.

13-03740 CDD: 158.1

CDU: 159.947.3

Sumário

[Capa](#)

[Folha de Rosto](#)

[Créditos](#)

[Dedicatória](#)

[Epígrafe](#)

[Introdução - Bem-vindo à força de vontade - Curso básico](#)

[Um - Eu vou, eu não vou, eu quero: O que é a força de vontade e qual sua importância](#)

[Dois - O instinto da força de vontade: Seu corpo nasceu para resistir ao cheesecake](#)

[Três - Cansado demais para resistir: Por que o autocontrole é como um músculo](#)

[Quatro - Licença para pecar: Por que sermos bons nos autoriza a ser maus](#)

[Cinco - A grande mentira do cérebro: Por que confundimos carência com felicidade](#)

[Seis - Dane-se! Como se sentir mal leva a ceder](#)

[Sete - Pôr o futuro à venda: A economia da gratificação instantânea](#)

[Oito - Contaminado! Por que a força de vontade é contagiosa](#)

[Nove - Não leia este capítulo: Os limites do poder do “não vou”](#)

[Dez - Considerações finais](#)

[Agradecimentos](#)

[Notas](#)

Este livro é dedicado a todo aquele que
alguma vez lutou contra a tentação, o vício, a procrastinação
ou a motivação — ou seja, a todos nós.

*Os inteligentes querem autocontrole;
as crianças querem doces.*

— RUMI

Bem-vindo à força de vontade — Curso básico

Toda vez que eu digo que dou um curso sobre a força de vontade, a reação quase universal é: “Puxa, exatamente do que eu estou precisando.” Hoje mais que nunca, as pessoas se dão conta de que a força de vontade — a capacidade de controlar a atenção, as emoções e os desejos — influencia a saúde física, a segurança financeira, os relacionamentos e o sucesso profissional. Todos sabemos disso. Sabemos que precisamos estar no controle de cada aspecto de nossa vida, desde o que comemos até o que fazemos, dizemos e compramos.

E, no entanto, a maioria das pessoas se considera um fracasso em matéria de força de vontade — no controle em determinado momento, mas assoberbada e fora de controle no seguinte. Segundo a Associação Americana de Psicologia, os americanos consideram que a falta de força de vontade é a principal causa das dificuldades para atingir suas metas. Muitos se sentem culpados por não atender as próprias necessidades e expectativas, nem as dos outros em relação a si. Outros se sentem à mercê de seus pensamentos, emoções e carências, e que suas vidas são determinadas por impulsos e não por escolhas conscientes. Até mesmo aqueles que estão mais perto do controle sentem uma espécie de exaustão nesse esforço de mantê-lo, perguntando-se se a vida precisa mesmo ser tão difícil.

Como psicóloga da saúde e educadora no Programa de Melhoria da Saúde da Faculdade de Medicina de Stanford, meu trabalho consiste em ajudar as pessoas a administrar o estresse e fazer escolhas saudáveis. Depois de anos observando pessoas lutarem para mudar os próprios pensamentos, emoções, corpos e hábitos, dei-me conta de que boa parte do que elas pensavam a respeito da força de vontade estava sabotando seu sucesso e criando estresse desnecessário. Embora a pesquisa científica tivesse muito a dizer para ajudá-las, ficava claro que essas descobertas ainda não haviam se integrado ao entendimento do público em geral. Pelo contrário, as pessoas continuavam recorrendo a estratégias desgastadas de autocontrole. Repetidas vezes eu constatava que as estratégias

usadas pela maioria não eram apenas ineficazes, na verdade se revelavam contraproducentes, levando à autossabotagem e à perda do controle.

Por isso criei “A Ciência da Força de Vontade”, um curso oferecido ao público dentro do programa de Estudos Contínuos da Universidade Stanford. O curso reúne as mais recentes descobertas sobre o autocontrole nos terrenos da psicologia, da economia, da neurociência e da medicina, para explicar de que maneira podemos romper com velhos hábitos e criar hábitos saudáveis, vencer procrastinações, encontrar o foco e gerir o estresse. Esclarece por que cedemos à tentação e como podemos encontrar forças para resistir a ela. Demonstra a importância de entender os limites do autocontrole e expõe as melhores estratégias de treinamento da força de vontade.

Para minha agradável surpresa, “A Ciência da Força de Vontade” logo se tornou um dos cursos mais procurados dos oferecidos na história dos Estudos Contínuos de Stanford. Na primeira vez em que foi ministrado, tivemos de trocar de sala quatro vezes para acomodar um número cada vez maior de matrículas. Executivos de corporações, professores, atletas, profissionais de saúde e outros curiosos sobre a força de vontade enchiam uma das maiores salas de conferência de Stanford. Os alunos começaram a levar cônjuges, filhos e colegas para as aulas, para poderem compartilhar a experiência.

Eu esperava que o curso fosse útil para esse grupo diversificado, cujos integrantes vinham às aulas com os objetivos mais variados, de deixar de fumar e perder peso a saldar dívidas e se tornar melhores pais e mães. Mas até eu fiquei surpresa com os resultados. Um levantamento realizado na turma quatro semanas depois de iniciado o curso constatou que 97 por cento dos alunos consideravam estar entendendo melhor seu próprio comportamento, e 84 por cento relatavam que as estratégias descritas em classe já os haviam dotado de maior força de vontade. No fim do curso, os participantes relatavam ter superado trinta anos de vício em doces, finalmente ter pagado os impostos atrasados, parado de gritar com os filhos ou persistido num programa de exercícios físicos, sentindo-se de modo geral melhor consigo mesmos e mais no controle das próprias escolhas. As avaliações a respeito do curso o qualificavam como capaz de mudar a vida das pessoas. O consenso entre os alunos era claro: compreender a ciência da força de vontade lhes proporcionava estratégias para desenvolver o autocontrole e dar-lhes mais força para perseguir o que era mais importante para eles. As descobertas científicas mostravam-se úteis tanto para o alcoólatra quanto para o viciado em mandar e receber e-mails, e as estratégias de autocontrole ajudavam as pessoas a resistir a tentações tão diferentes quanto

chocolate, video games, compras e até um caso com um colega casado. Os alunos valiam-se das aulas para melhor alcançar metas pessoais como correr numa maratona, abrir um negócio e gerir o estresse causado pela perda de um emprego, um conflito em família ou a temida prova de ortografia da manhã de sexta-feira (é o que acontece quando as mães começam a levar os filhos para a aula).

Naturalmente, como pode confirmar qualquer professor honesto, eu também aprendi muita coisa com meus alunos. Eles caíam no sono quando eu me estendia demais sobre as maravilhas de uma descoberta científica e esquecia de dizer o que ela podia ter a ver com seus desafios de força de vontade. Apressavam-se a me comunicar quais estratégias funcionavam no mundo real e quais não davam certo (o que nunca podemos descobrir num estudo de laboratório). Faziam contribuições criativas em suas tarefas semanais e me mostravam novas maneiras de transformar teorias abstratas em regras úteis para a vida cotidiana. Este livro associa os melhores exercícios práticos e descobertas científicas do curso, valendo-se das pesquisas mais recentes e do bom senso acumulado pelas centenas de alunos que o acompanharam.

PARA TER ÊXITO NO AUTOCONTROLE, VOCÊ PRECISA SABER COMO FRACASSAR

A maioria dos livros sobre mudanças de comportamento — trate-se de uma nova dieta ou do planejamento da liberdade financeira — ajuda a estabelecer metas e pode até dizer o que fazer para alcançá-las. Mas, se identificar aquilo que queremos mudar fosse suficiente, as resoluções de ano-novo seriam invariavelmente um sucesso e a minha sala de aula estaria vazia. São poucos os livros capazes de mostrar por que você ainda não está fazendo essas coisas, apesar de saber perfeitamente que precisa fazê-las.

Considero que a melhor maneira de aperfeiçoar o autocontrole é descobrir por que e de que maneira você *perde* o controle. Ao contrário do que temem tantas pessoas, o fato de saber como é provável que você acabe cedendo de alguma forma não necessariamente abre caminho para o fracasso. Pelo contrário, você pode se preparar de alguma maneira e evitar as armadilhas que levam ao fracasso em termos de força de vontade. As pesquisas demonstram que as pessoas que acreditam possuir muita força de vontade são na verdade as que apresentam maior probabilidade de perder o controle quando se veem diante de uma tentação.¹ Por exemplo, os fumantes mais otimistas quanto à própria

capacidade de resistir à tentação são os que mais provavelmente terão uma recaída quatro meses depois, e os praticantes de dietas excessivamente otimistas são os que têm menos probabilidade de perder peso. Por quê? Eles não são capazes de prever quando, onde e por que acabarão cedendo. Expõem-se a mais tentações, como por exemplo conviver com outros fumantes ou deixar biscoitos pela casa. Também é mais provável que sejam surpreendidos pelas derrotas e desistam de suas metas quando encontram dificuldades.

O autoconhecimento, especialmente entender como nos vemos em dificuldades em relação à força de vontade, é a base do autocontrole. Por isso é que tanto o curso “A Ciência da Força de Vontade” quanto este livro estão focados nos erros que cometemos com mais frequência. Cada capítulo esclarece um equívoco comum a respeito do autocontrole, ajudando-o a pensar de uma nova maneira sobre os desafios da força de vontade. Uma espécie de autópsia será efetuada para cada um desses erros em matéria de força de vontade: Quando cedemos à tentação ou deixamos de lado aquilo que sabemos dever fazer, o que acaba levando à queda? Qual é o erro fatal, e por que o cometemos? Sobretudo, estaremos de olho nas oportunidades de escapar desse destino no futuro. Como transformar o conhecimento do que nos leva ao fracasso em estratégias de sucesso?

Na pior das hipóteses, quando terminar a leitura deste livro, você terá uma melhor compreensão do seu comportamento imperfeito, mas perfeitamente humano. Uma das coisas que a ciência da força de vontade deixa clara é que todo mundo de alguma forma luta contra a tentação, o vício, a confusão e a procrastinação. Não se trata de fraquezas individuais que revelariam nossas inadequações pessoais, são antes experiências universais, que fazem parte da condição humana. Se este livro servir apenas para ajudá-lo a enxergar a humanidade comum das suas lutas no terreno da força de vontade, eu já estarei feliz. Mas espero que ele contribua muito mais, e que as estratégias nele descritas permitam-lhe promover mudanças reais e duradouras em sua vida.

COMO USAR ESTE LIVRO

TORNE-SE UM CIENTISTA DA FORÇA DE VONTADE

Sou uma cientista de formação, e uma das primeiras coisas que aprendi é que, embora as teorias sejam importantes, os dados o são ainda mais. Vou então pedir-lhe que encare este livro como uma experiência. Uma abordagem científica do autocontrole não precisa ficar limitada ao laboratório. Você pode — e deve —

transformar-se no objeto da sua própria investigação no mundo real. À medida que for lendo este livro, não acredite pura e simplesmente na minha palavra. Depois de expor os fatos relativos a uma ideia, vou pedir-lhe que teste essa ideia na vida prática. Que você reúna seus próprios dados para descobrir o que é verdadeiro e o que funciona para você.

Em cada capítulo, você encontrará dois tipos de tarefas destinadas a ajudá-lo a se transformar num cientista da força de vontade. Ao primeiro tipo dou o nome de “Pelo microscópio”. Esses lembretes o convidam a prestar atenção à maneira como determinada ideia já atua em sua vida. Para mudar alguma coisa, é necessário vê-la tal como é. Por exemplo, vou pedir-lhe que observe quando é mais provável ceder a uma tentação, ou de que maneira a fome influencia os seus gastos. Vou convidá-lo a prestar atenção à maneira como conversa consigo mesmo sobre os desafios da força de vontade, inclusive aquilo que diz a si mesmo quando procrastina, e a suas avaliações dos próprios fracassos ou sucessos relativos à força de vontade. Chegarei inclusive a pedir-lhe que efetue alguns estudos de campo, investigando, por exemplo, de que maneira os varejistas organizam suas lojas para debilitar o seu autocontrole. Em cada uma dessas tarefas, você deverá adotar a abordagem de um observador curioso e isento de julgamento, exatamente como um cientista olhando pelo microscópio, na expectativa de descobrir algo fascinante e útil. Não se trata de se sentir culpado por cada esmorecimento da força de vontade, nem de acusar o mundo moderno, com suas tentações. (Não há lugar para culpa aqui, e do mundo moderno com suas tentações cuido eu.)

Você também encontrará “Experiências de Força de Vontade” em cada capítulo. São estratégias práticas para melhorar o autocontrole, com base num estudo ou numa teoria científica. Você poderá imediatamente aplicar esses estímulos à força de vontade no enfrentamento dos desafios da vida cotidiana. Sugiro que você encare com a mente aberta cada uma dessas estratégias, inclusive as inesperadas (que não serão poucas). Elas foram testadas por alunos do meu curso, e, muito embora nem todas as estratégias funcionem para todo mundo, as aqui mencionadas são as que foram mais bem-recebidas. E quanto às que pareciam boas na teoria, mas acabaram se revelando um terrível fracasso na vida real? Você não as encontrará nestas páginas.

Essas experiências representam uma excelente maneira de romper padrões e encontrar novas soluções para velhos problemas. Sugiro que você tente diferentes estratégias e reúna por si mesmo informações a respeito das que melhor podem ajudá-lo. Como se trata de experiências, e não de testes, você não

terá como fracassar, ainda que decida experimentar exatamente o oposto daquilo que a ciência sugere (afinal, a ciência precisa de céticos). Compartilhe as estratégias com amigos, familiares e colegas, e veja o que funciona para eles. Você sempre poderá aprender alguma coisa, passando a usar o que adquiriu de conhecimento no aperfeiçoamento das suas próprias estratégias de autocontrole.

O SEU DESAFIO DE FORÇA DE VONTADE

Para extrair o máximo deste livro, recomendo testar cada ideia exposta em relação a um desafio específico no terreno da força de vontade. Todos enfrentamos desafios relativos à força de vontade. Alguns são universais — por exemplo, em vista da nossa necessidade biológica de açúcar e gordura, precisamos todos conter o impulso de garantir sozinhos a lucratividade da padaria da esquina. Mas muitos dos desafios de força de vontade que enfrentamos são singulares. Aquilo que você deseja ardentemente pode ser repulsivo para outra pessoa. Algo em que você esteja viciado pode ser tedioso para alguém mais. E alguém pode perfeitamente pagar para fazer algo que você despreza. Qualquer que seja o caso, os desafios tendem a se manifestar da mesma maneira para cada um de nós. O seu desejo de chocolate não é tão diferente do desejo de cigarro de um fumante, ou do desejo de gastar de um viciado em compras. A maneira como você se esquia dos exercícios físicos não é tão diferente do modo como outra pessoa justifica o fato de não abrir as contas a pagar ou de adiar por mais uma noite os estudos.

O seu desafio de força de vontade pode ser algo que você vem evitando (e a isto daremos o nome de desafio “Eu vou”) ou um hábito com o qual quer romper (um desafio “Eu não vou”). Você também pode escolher um objetivo importante em sua vida ao qual queira dedicar mais atenção e energia (um desafio “Eu quero”), seja melhorar a saúde, gerir o estresse, aperfeiçoar suas qualidades de pai ou mãe ou promover sua carreira. Uma vez que a confusão, a tentação, o controle dos impulsos e a procrastinação constituem desafios humanos tão universais, as estratégias expostas neste livro poderão ajudá-lo em qualquer meta que venha a escolher. Ao terminar a leitura do livro, você terá maior percepção dos seus desafios, dispondo de um novo conjunto de estratégias de autocontrole para ajudá-lo.

RESPEITE O SEU RITMO

Este livro foi pensado para ser usado como se você estivesse seguindo meu curso de dez semanas. Ele se divide em dez capítulos, cada um dedicado a uma ideia-chave, à fundamentação científica por trás dela e à maneira como pode ser

aplicada às suas metas. As ideias e estratégias se complementam, de tal maneira que o que você faz em determinado capítulo o prepara para o seguinte.

Embora você pudesse ler o livro inteiro num fim de semana, recomendo que vá com calma ao pôr em prática as estratégias. No meu curso, os alunos levam uma semana inteira para observar de que maneira cada ideia se aplica na vida cotidiana. A cada semana eles experimentam uma nova estratégia de autocontrole, relatando em seguida o que funcionou melhor. Recomendo que você adote uma abordagem semelhante, especialmente se pretender usar o livro para enfrentar um objetivo específico como perder peso ou controlar melhor suas finanças. Tome o tempo necessário para testar os exercícios práticos e refletir. Escolha uma estratégia em cada capítulo — aquela que parecer mais relevante para o seu desafio —, em vez de experimentar dez novas estratégias de uma só vez.

Você pode valer-se da estrutura de dez semanas proposta pelo livro sempre que quiser promover uma mudança ou atingir uma meta — exatamente como certos alunos seguiram o curso várias vezes, focalizando a cada uma delas um diferente desafio no terreno da força de vontade. Mas se quiser ler o livro inteiro primeiro, tudo bem — e não se preocupe em se manter em dia com as reflexões e os exercícios enquanto avança. Faça anotações a respeito dos que lhe parecerem mais interessantes e retorne a eles quando se sentir pronto para pôr em prática as sugestões.

VAMOS COMEÇAR

Aqui vai sua primeira tarefa: escolha um desafio para nosso percurso pela ciência da força de vontade. Depois, volte a me encontrar no Capítulo 1, no qual faremos uma viagem de volta no tempo para investigar de onde vem essa coisa chamada força de vontade — e como podemos usufruir dela.

PELO MICROSCÓPIO: ESCOLHA SEU DESAFIO DE FORÇA DE VONTADE

Se ainda não o fez, chegou a hora de escolher o desafio de força de vontade ao qual você mais gostaria de aplicar as ideias e as estratégias deste livro. As perguntas a seguir podem ajudá-lo a identificar o desafio que você está pronto para enfrentar:

- Desafio “Eu vou”: O que você gostaria de fazer mais ou deixar de evitar e adiar, por saber que ao fazê-lo irá melhorar sua qualidade de vida?

- Desafio “Eu não vou”: Qual o hábito mais “grudento” em sua vida? O que você gostaria de deixar de lado ou fazer com menos frequência por estar prejudicando sua saúde, sua felicidade ou seu êxito?
- Desafio “Eu quero”: Qual o mais importante objetivo de longo prazo para o qual gostaria de voltar sua energia? Que “carência” imediata tem mais probabilidade de atrapalhá-lo ou afastá-lo de persistir nessa meta?

¹ Esse viés não é exclusivo da força de vontade — por exemplo, as pessoas que se consideram as mais bem-dotadas em matéria de execução simultânea de tarefas são na realidade as mais suscetíveis a perder o foco. Conhecido como efeito Dunning-Kruger, esse fenômeno foi relatado pela primeira vez por dois psicólogos da Universidade Cornell que constataram que as pessoas superestimam sua capacidade nas mais diferentes áreas, entre elas o senso de humor, a gramática e o raciocínio. O efeito é mais pronunciado em pessoas menos hábeis; por exemplo, as que se consideram, em média, mais hábeis que 62% da população, na verdade são mais hábeis que apenas 12% das outras pessoas. Isto explica, entre outras coisas, um elevado percentual das audições no programa *American Idol*.

Eu vou, eu não vou, eu quero: O que é a força de vontade e qual sua importância

Ao pensar em algo que requer força de vontade, qual a primeira coisa que lhe vem à mente? Para a maioria de nós, o teste clássico da força de vontade é resistir a uma tentação, venha ela de um doce, um cigarro, uma liquidação ou uma transa. Quando as pessoas dizem “Eu não tenho força de vontade”, o que geralmente estão querendo dizer é “Tenho dificuldade de dizer não quando minha boca, meu estômago, meu coração (ou a devida parte anatômica) quer dizer sim”. Estamos falando aqui do poder do “Eu não vou”.

Mas dizer não é apenas uma parte do que representa a força de vontade e aquilo que ela requer. Afinal, “Simplesmente diga não” são as três palavras favoritas dos procrastinadores e acomodados do mundo inteiro. Às vezes é mais importante dizer sim. Todas aquelas coisas que você adia para amanhã (ou para sempre)? A força de vontade o ajuda a botá-las na lista de tarefas de hoje, mesmo quando a ansiedade, as distrações ou a maratona de *reality show* na televisão ameaça dissuadi-lo. Tenha em mente que se trata aqui do poder “Eu vou”, a capacidade de fazer o que é necessário fazer, ainda que uma parte de você não queira.

O poder “Eu vou” e o poder “Eu não vou” são os dois lados do autocontrole, mas não constituem sozinhos a força de vontade. Para dizer *não* quando deve dizer não e *sim* quando deve dizer sim, você deve ter um terceiro poder: a capacidade de se lembrar do que realmente quer. Eu sei que você acha que o que realmente quer é o brownie, o terceiro martíni ou um dia de folga. Mas, ao enfrentar a tentação ou flertar com a procrastinação, você precisa se lembrar de que o que *realmente* quer é entrar naqueles jeans justos, conseguir a promoção, livrar-se das dívidas no cartão de crédito, sustentar o casamento ou não ir para a cadeia. Caso contrário, o que poderia impedi-lo de atender a seus desejos imediatos? Para exercer o autocontrole, você precisa encontrar sua motivação quando é importante. É o poder “Eu quero”.

A força de vontade é uma questão de cultivar os três poderes do eu vou, eu não vou e eu quero para ajudá-lo a alcançar suas metas (e evitar problemas). Como veremos, nós, seres humanos, somos os felizes detentores de cérebros que contêm todas essas capacidades. Na verdade, o desenvolvimento desses três poderes — eu vou, eu não vou e eu quero — pode definir o que significa exatamente ser um ser humano. Antes de enfrentar a cruel missão de analisar por que fracassamos no emprego desses poderes, vamos começar por apreciar o fato de sermos tão sortudos por dispor deles. Vamos dar uma rápida olhada no cérebro para ver onde é que a mágica acontece e descobrir como treiná-lo para dispor de maior força de vontade. Também faremos um primeiro exame dos motivos pelos quais pode ser difícil encontrar força de vontade e das maneiras de utilizar uma outra característica especificamente humana, a autoconsciência, para evitar o fracasso da força de vontade.

POR QUE TEMOS FORÇA DE VONTADE

Imagine o seguinte: estamos 100 mil anos atrás, e você é um *Homo sapiens* da melhor qualidade e da variedade mais recente. Sim, pare um pouco para se entusiasmar com seus polegares opositores, a espinha ereta e o osso hioide (que lhe permite articular algo parecido com a fala, embora eu nem de longe possa imaginar como é que ela soa por enquanto). Parabéns, também, por sua capacidade de utilizar o fogo (sem atear-lo a si mesmo) e a habilidade de esculpir búfalos e hipopótamos com suas afiadas ferramentas de pedra.

Poucas gerações antes, as suas responsabilidades na vida eram muito simples: 1. Encontrar comida. 2. Reproduzir. 3. Evitar encontros inesperados com um *Crocodylus anthropophagus* (o nome latim para “crocodilos que lancham seres humanos”). Mas você vive na comunidade de uma tribo e depende de outros *Homo sapiens* para sobreviver. O que significa que precisa acrescentar a necessidade de “não torrar a paciência de ninguém” à sua lista de prioridades. Numa comunidade, é necessário cooperar e compartilhar os recursos, você não pode simplesmente ir pegando o que quiser. Roubar o sanduíche de búfalo ou a companheira de alguém poderia levá-lo a ser exilado do grupo ou mesmo morto. (Você deve se lembrar de que os outros *Homo sapiens* também dispõem de afiadas ferramentas de pedra e de que a sua pele é muito mais fina que a de um hipopótamo.) Além disso, você talvez precise dos cuidados da sua tribo caso fique doente ou ferido, não podendo mais caçar nem coletar. Mesmo na Idade da Pedra, as regras para conquistar amigos e influenciar pessoas provavelmente

eram as mesmas de hoje: cooperar quando o vizinho precisa de abrigo, compartilhar a refeição mesmo quando ainda estiver com fome e pensar duas vezes antes de dizer “Você fica gorda com essa tanga”. Em outras palavras, um pouquinho de autocontrole, por favor.

Não é apenas a sua vida que está em jogo. A sobrevivência de toda a tribo depende da sua capacidade de se mostrar mais seletivo na escolha de seus adversários (de preferência fora do clã) e parceiros de acasalamento (primos em primeiro grau, não, por favor — você precisa aumentar a diversidade genética para que sua tribo não seja varrida do mapa por uma doença). E, se tiver a sorte de encontrar um parceiro ou parceira, a expectativa será que se una pelo resto da vida, em vez de se limitar a somente uma brincadeirinha atrás da mata. Sim, para você, o (quase) moderno ser humano, não faltam oportunidades de enfrentar problemas com os mais que testados instintos do apetite, da agressão e do sexo.

Este era apenas o início da necessidade daquilo que hoje chamamos de força de vontade. À medida que a (pré-)história avançava, a crescente complexidade de nossos mundos sociais pedia um aumento equivalente do autocontrole. A necessidade de adaptação, cooperação e preservação de relacionamentos de longo prazo pressionava nossos primitivos cérebros humanos a desenvolver estratégias de autocontrole. Aquilo que hoje somos constitui uma resposta a essas exigências. Nossos cérebros se adaptaram e pronto, dispomos da força de vontade: a capacidade de controlar os impulsos que nos ajudaram a nos tornar plenamente humanos.

POR QUE ELA É IMPORTANTE HOJE

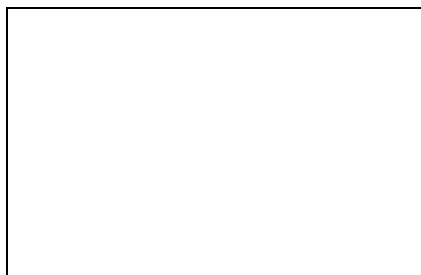
De volta à vida moderna (pode ficar com seus polegares opositores, claro, mas talvez queira usar um pouco mais de roupa). A força de vontade deixou de ser aquilo que distingue os seres humanos dos outros animais para se tornar aquilo que nos distingue uns dos outros. Podemos ter nascido todos com a capacidade de exercer a força de vontade, mas alguns de nós a usamos mais que outros. As pessoas com maior controle da atenção, das emoções e dos atos se saem melhor de praticamente qualquer ângulo que analisemos. São mais felizes e saudáveis. Suas relações são mais satisfatórias e duram mais. Ganham mais dinheiro e avançam mais na carreira. São mais capazes de gerir o estresse, lidar com conflitos e superar as adversidades. Chegam inclusive a viver mais. Em comparação com outras virtudes, a força de vontade se destaca. O autocontrole ajuda mais que a inteligência na construção do sucesso acadêmico (sabiam dessa, vestibulandos?), determina mais decisivamente que o carisma uma

liderança efetiva e é mais importante que a empatia para a felicidade conjugal (sim, o segredo de um casamento duradouro talvez seja aprender a manter a boca *fechada*). Para melhorar nossas condições de vida, a força de vontade não é um mau começo. Para isto, precisaremos exigir um pouco mais de nossos cérebros medianamente equipados. Começemos então dando uma olhada no material de que dispomos.

A NEUROCIÊNCIA DO EU VOU, EU NÃO VOU E EU QUERO

Nossa moderna capacidade de autocontrole é produto de pressões antigas para nos tornarmos melhores vizinhos, pais e parceiros. Mas como foi exatamente que o cérebro humano se adaptou? A resposta aparentemente está no desenvolvimento do córtex pré-frontal, um belo bloco de território neural que fica bem atrás dos seus olhos e da sua testa. Ao longo da maior parte da história evolutiva, o córtex pré-frontal controlava sobretudo os movimentos físicos: caminhar, correr, alcançar, empurrar — uma espécie de autocontrole primário. Com a evolução dos seres humanos, o córtex pré-frontal foi ficando maior e se conectando melhor a outras áreas do cérebro. Atualmente ele ocupa uma parte maior do cérebro humano do que dos cérebros de outras espécies — um dos motivos pelos quais você nunca verá seu cão economizando ração para a aposentadoria. À medida que aumentava, o córtex pré-frontal assumia novas funções de controle: controlar aquilo em que você presta atenção, aquilo em que pensa, até a maneira como se sente. Isto o capacitou a controlar ainda melhor aquilo que você *faz*.

Robert Sapolsky, neurologista na Universidade Stanford, sustenta que a principal tarefa do córtex pré-frontal moderno é predispor o cérebro, e portanto você, a fazer “o que é mais difícil”. Quando é mais fácil ficar no sofá, o seu córtex pré-frontal o faz querer levantar-se para se exercitar. Quando é mais fácil dizer sim à sobremesa, o seu córtex pré-frontal o lembra dos motivos para dar preferência ao chá. E quando é mais fácil adiar aquele projeto para amanhã, é o seu córtex pré-frontal que o ajuda a abrir o arquivo e ir em frente.





A força de vontade no cérebro

O córtex pré-frontal não é uma bolha unificada de massa cinzenta; ele tem três regiões principais que repartem as funções do eu vou, do eu não vou e do eu quero. Uma das regiões, perto da parte superior esquerda do córtex pré-frontal, se especializa no poder do “Eu vou”. Ela o ajuda a empreender e persistir em tarefas tediosas, difíceis ou estressantes, tais como continuar correndo quando você preferia estar debaixo do chuveiro. O lado direito, por sua vez, cuida do poder do “Eu não vou”, impedindo-o de seguir cada impulso ou desejo. Você pode agradecer a essa região pela última vez em que foi tentado a ler uma mensagem de texto quando estava dirigindo o carro, mas optou por manter os olhos no caminho. Juntas, essas duas áreas controlam o que você *faz*.

A terceira região, um pouco mais abaixo e bem no meio do córtex pré-frontal, mantém-se atenta nos seus objetivos e desejos. Ela decide o que você *quer*. Quanto mais rapidamente suas células forem disparadas, mais motivado você será a entrar em ação ou resistir à tentação. Essa parte do córtex pré-frontal o lembra do que você *realmente* quer, mesmo quando o resto do seu cérebro está gritando: “Coma isto! Beba aquilo! Fume isto! Compre aquilo!”

PELO MICROSCÓPIO: O QUE É MAIS DIFÍCIL?

Todo desafio à força de vontade requer que façamos algo difícil, seja afastar uma tentação ou *não* fugir de uma situação estressante. Imagine-se enfrentando o seu desafio pessoal de força de vontade. O que é mais difícil? O que o torna tão difícil? Como se sente quando pensa em enfrentá-lo?

UM CASO ESPANTOSO DE PERDA DA FORÇA DE VONTADE

Qual a real importância do córtex pré-frontal para o autocontrole? Uma das maneiras de responder é examinar o que acontece quando você o perde. O caso mais famoso de dano cerebral no córtex pré-frontal é a história de Phineas Gage. E vou logo avisando: é uma história sangrenta. Talvez seja melhor você parar de comer seu sanduíche por enquanto.

Em 1848, aos 25 anos, Phineas Gage trabalhava como capataz de um grupo de trabalhadores. Era considerado o melhor pelos patrões, e sua equipe o respeitava e gostava dele. Os amigos e a família o consideravam tranquilo e respeitoso. Seu médico, John Martyn Harlow, o dizia excepcionalmente forte de corpo e mente, “dono de uma vontade de ferro e de uma constituição de ferro”.

Mas tudo mudou na quarta-feira, 13 de setembro, às quatro e meia da tarde. Gage e seus homens estavam usando explosivos para abrir um caminho em Vermont para a Ferrovia Rutland e Burlington. Sua função consistia em preparar cada explosão. O procedimento dera certo centenas de vezes, mas daquela vez algo saiu errado. A explosão foi precipitada, projetando uma barra de ferro de quase um metro no crânio de Gage. A barra furou sua face esquerda, atravessou-lhe o córtex pré-frontal e foi parar a trinta metros de distância, levando junto parte da matéria cinzenta de Gage.

Você talvez esteja visualizando Gage caído de costas, tendo morrido instantaneamente. Mas ele não morreu. Segundo relatos das testemunhas, ele nem sequer desmaiou. Os subordinados o puseram num carro de boi e o conduziram por mais de um quilômetro até a estalagem onde se hospedava. O médico fez os curativos que pôde, devolvendo ao lugar os maiores fragmentos de crânio recuperados no local do acidente e esticando o couro cabeludo para cobrir as feridas.

A plena recuperação física de Gage levou mais de dois meses (igualmente dificultada, talvez, pelo entusiasmo do dr. Harlow em prescrever enemas e pelo persistente fungo que se manifestou no cérebro exposto). No dia 17 de novembro, ele já estava em condições de retomar a vida normal. O próprio Gage relataria sentir-se “melhor sob todos os aspectos”, sem mais sinais de dor.

Parece um final feliz. Mas, infelizmente, para Gage, a história não acabou aí. As feridas externas podiam ter cicatrizado, mas algo estranho ocorria no interior do cérebro de Gage. Segundo amigos e colegas, sua personalidade mudara. O dr. Harlow descreveria as mudanças na continuação de seu relatório médico inicial sobre o acidente:

O equilíbrio (...) entre suas faculdades intelectuais e suas inclinações animais parece ter sido anulado. Ele se mostra inquieto, irreverente, entregando-se às vezes às piores grosserias (o que não era seu hábito), manifestando muito pouco respeito pelos companheiros, impaciente com limitações ou conselhos quando entram em conflito com seus desejos (...) traçando muitos planos de iniciativas futuras, abandonadas logo depois de empreendidas. (...) Sob esse aspecto, sua mente foi radicalmente alterada, tão decisivamente que os amigos e conhecidos afirmavam “não ser mais o Gage”.

Em outras palavras, ao perder o córtex pré-frontal Gage perdeu também a força de vontade, o poder do não vou e o poder do quero. Sua vontade férrea — que parecia um componente inabalável do seu caráter — fora destruída pela barra de ferro que lhe atravessou o crânio.

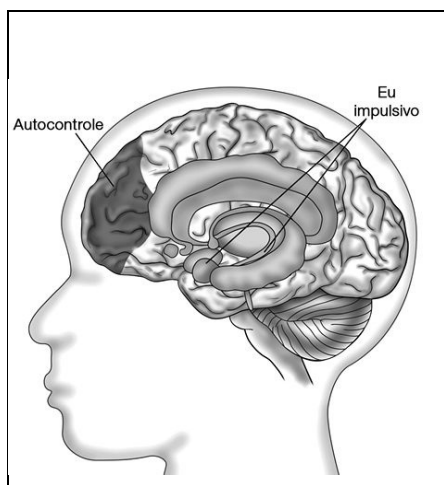
A maioria de nós não precisa se preocupar com a eventualidade de uma explosão fora de hora nos privar do autocontrole, mas todos temos um pouco de Phineas Gage em nós. O córtex pré-frontal nem sempre é tão confiável quanto gostaríamos. Muitos estados temporários — como estar bêbado, privado de sono ou até simplesmente distraído — inibem o córtex pré-frontal, procedendo mais ou menos como o dano cerebral sofrido por Gage, o que nos deixa menos capazes de controlar os impulsos, muito embora a matéria cinzenta continue perfeitamente segura em nosso crânio. Mesmo quando o cérebro está repousado e sóbrio, não estamos completamente fora de perigo, pois, embora tenhamos todos a capacidade de fazer o que é mais difícil, também temos o desejo de fazer exatamente o oposto. Esse impulso precisa ser contido, e, como veremos, muitas vezes tem uma mente própria.

O PROBLEMA DAS DUAS MENTES

Quando assistimos ao fracasso da força de vontade — gastando demais, comendo demais, perdendo tempo e perdendo as estribeiras —, bem, qualquer um pode ficar se perguntando se de fato dispõe de um córtex pré-frontal. Naturalmente, é *possível* resistir à tentação, o que no entanto não garante que o façamos. É *concebível* que façamos hoje o que pode ser feito amanhã, mas o mais comum é que o amanhã acabe vencendo. Também por esse frustrante fato da vida podemos mandar um grande agradecimento à evolução. Com a evolução dos seres humanos, nosso cérebro mais cresceu do que propriamente mudou. A evolução prefere acrescentar ao que já foi criado, em vez de começar do zero. Desse modo, à medida que os seres humanos precisavam de novas habilidades, nosso cérebro primitivo não foi substituído por um modelo completamente novo,

e o sistema de autocontrole foi sobreposto ao antigo sistema de impulsos e instintos.

Significa que qualquer instinto que alguma vez nos tenha atendido devidamente foi preservado pela evolução, ainda que hoje em dia possa gerar problemas para nós. A boa notícia é que a evolução também nos proporcionou uma maneira de enfrentar os problemas com os quais nos deparamos. Considere, por exemplo, o prazer de nossas papilas gustativas em contato com os alimentos que mais tendem a nos engordar. Uma insaciável voracidade por doces serviu a certa altura para ajudar os seres humanos a sobreviver, quando a comida era escassa e um quinhão extra de gordura corporal representava um verdadeiro seguro de vida. Saltando para nosso moderno ambiente de fast food, junk food e alimentos integrais, vemos que a oferta é mais que suficiente. O excesso de peso deixou de ser uma apólice de seguro para se transformar num risco para a saúde, e a capacidade de *resistir* a alimentos tentadores é agora mais importante para a sobrevivência a longo prazo. Entretanto, como era bom para nossos antepassados, o cérebro moderno continua sendo equipado com um instinto bem preservado de anseio por gordura e doces. Felizmente, podemos nos valer do sistema de autocontrole desenvolvido mais recentemente no cérebro para transcender esse anseio e manter a mão longe do pote de balas. De modo que, se continuamos com o impulso, também estamos equipados com o controle do impulso.



O problema das duas mentes

Alguns neurocientistas chegam a afirmar que temos um cérebro, mas duas mentes — ou mesmo duas pessoas vivendo dentro da nossa mente. Existem a nossa versão que age por impulso e busca a gratificação imediata e a versão que

controla os impulsos e adia a gratificação para proteger as metas de longo prazo. Ambas somos nós, mas ficamos indo e vindo entre esses dois eus. Às vezes nos identificamos com a pessoa que quer perder peso, e às vezes, com a pessoa que simplesmente quer o biscoito. Esta é a definição de um desafio à força de vontade: uma parte sua quer uma coisa e outra parte quer algo diferente. Ou então o seu eu atual quer uma coisa, mas o seu eu futuro estaria melhor se você fizesse algo diferente. Quando esses dois eus discordam, uma das duas versões terá de se sobrepor à outra. A sua parte que quer ceder não é má, simplesmente tem um ponto de vista diferente a respeito do que é mais importante.

PELO MICROSCÓPIO: CONHEÇA SUAS DUAS MENTES

Todo desafio à força de vontade é um conflito entre duas partes de uma pessoa. Descreva essas duas mentes concorrentes no que diz respeito ao seu desafio pessoal em termos de força de vontade. O que quer a sua versão impulsiva? E o que quer a sua versão mais sábia? Há quem considere útil dar um nome à mente impulsiva, como “o monstro do biscoito” para designar aquela sua parte que sempre quer gratificação imediata, “o crítico” para a parte que gosta de reclamar de todos e de tudo, ou “o procrastinador” para a pessoa que nunca se anima a começar alguma coisa. Batizar essa sua versão pode ajudá-lo a se dar conta quando ela toma as rédeas e também a convocar seu lado mais sábio para amparar a força de vontade.

O VALOR DOS DOIS EUS

É tentador encarar o sistema de autocontrole como o “eu” infinitamente superior, ao passo que nossos instintos mais primitivos representariam um embaraçoso vestígio do passado evolutivo. Claro, quando nossos joelhos se arrastavam na lama, esses instintos ajudavam o suficiente na sobrevivência para que pudéssemos passar adiante nossos genes. Mas agora eles atrapalham, causando problemas de saúde, esvaziando a conta bancária e provocando encontros sexuais pelos quais precisamos acabar pedindo desculpas na televisão. Se pelo menos nós, criaturas civilizadas, não continuássemos sobrecarregados pelos impulsos de nossos ancestrais de tanto tempo atrás!

Mas não nos precipitemos. Embora o instinto de sobrevivência nem sempre funcione a nosso favor, seria um erro imaginar que devemos neutralizar completamente o eu primitivo. Estudos médicos sobre pessoas que perderam esses instintos em consequência de danos cerebrais revelam o quanto nossos medos e nossos desejos primitivos são cruciais para a saúde, a felicidade e até o autocontrole. Um dos casos mais estranhos envolvia uma jovem cujo mesencéfalo foi em parte destruído durante uma cirurgia para acabar com

ataques de epilepsia. Ela apresentou sintomas de perda da capacidade de sentir medo e nojo, o que a privou de duas das mais instintivas fontes de autocontenção. Adquiriu o hábito de se encher de comida até sentir náuseas, e muitas vezes fazia propostas sexuais a membros da família. Não exatamente um modelo de autocontrole!

Como veremos ao longo deste livro, sem os desejos nós ficaríamos deprimidos, e sem o medo não seríamos capazes de nos proteger do perigo. Parte do êxito nos desafios da força de vontade consiste em encontrar uma maneira de tirar vantagem desses instintos primitivos, em vez de combatê-los. Os neuroeconomistas — os cientistas que estudam o que acontece no cérebro quando tomamos decisões — descobriram que o sistema de autocontrole e nossos instintos de sobrevivência nem sempre entram em conflito. Em certos casos, eles cooperam para nos ajudar a tomar decisões corretas. Por exemplo, imagine que está caminhando por uma loja de departamentos e algo brilhante atrai o seu olhar. O seu cérebro primitivo grita: “Compre!” Você então verifica o preço: 199,99. Antes de ver o preço absurdo, você teria precisado de uma forte intervenção do córtex pré-frontal para conter o impulso de gastar. Mas e se o seu cérebro registrar uma instintiva reação de dor ao preço? Certos estudos demonstram que é exatamente o que acontece, o cérebro pode processar uma etiqueta de preço elevado como um murro no estômago. Esse choque instintivo facilitará a tarefa do seu córtex pré-frontal, e você praticamente não precisará exercer o poder do “Eu não vou”. Em nosso empenho para aprimorar nossa força de vontade, buscaremos maneiras de usar cada pequeno elemento do que significa ser humano — inclusive nossos instintos mais primitivos, do desejo por prazer à necessidade de adequação — para promover nossas metas.

A PRIMEIRA REGRA DA FORÇA DE VONTADE: CONHECE-TE A TI MESMO

O autocontrole é uma das mais fabulosas conquistas da humanidade, mas não é a única coisa que nos distingue dos outros seres. Também dispomos da autoconsciência: a capacidade de nos dar conta do que estamos fazendo no momento em que o fazemos, e de compreender por que o fazemos. Com alguma sorte, também podemos prever o que é provável que venhamos a fazer *antes* de fazê-lo, tendo assim a oportunidade de reconsiderar. Esse nível de autoconsciência parece ser exclusivo dos seres humanos. Sabe-se, é verdade, que os golfinhos e os elefantes são capazes de se reconhecerem num espelho, mas não há indicações de que façam viagens introspectivas em busca do autoconhecimento.

Sem a autoconsciência, o sistema de autocontrole seria inútil. É preciso reconhecer quando estamos fazendo uma escolha que requer força de vontade; caso contrário, o cérebro sempre resvalaria para o que é mais fácil. Veja, por exemplo, o caso de um fumante que quer abandonar seu vício. Ele precisa reconhecer o primeiro sinal do anseio por fumar e aonde é provável que o conduza (lá fora, no frio, atrapalhado com um isqueiro). Terá também de se dar conta de que, se ceder ao anseio desta vez, terá mais probabilidade de voltar a fumar amanhã. Mais uma olhada na bola de cristal, e poderá ver que se continuar por esse caminho acabará com todas aquelas horríveis doenças de que tomou conhecimento nas aulas de biologia. Para evitar esse destino, ele precisa tomar a decisão consciente de não fumar o cigarro. Sem a autoconsciência, está fadado ao fracasso.

Pode parecer simples, mas os psicólogos sabem que a maioria de nossas decisões são tomadas no piloto automático, sem uma real consciência do que as move e certamente sem uma reflexão séria sobre suas consequências. Na maioria dos casos, na verdade, nem sequer sabemos que estamos tomando uma decisão. Por exemplo, os entrevistados num determinado estudo eram convidados a declarar quantas decisões relativas à alimentação tomavam num dia. O que você diria? Em média, as pessoas arriscavam 14. Na realidade, quando essas mesmas pessoas examinavam mais cuidadosamente suas decisões, a média era de 227. O que significa que estavam inicialmente inconscientes de mais de duzentas decisões — e estamos falando apenas de decisões relacionadas à alimentação. Como é possível controlar-se se você nem ao menos tem consciência de que existe algo a ser controlado?

A sociedade moderna, com seus constantes estímulos e distrações, não ajuda nada. Baba Shiv, professor de marketing na Faculdade de Administração de Stanford, demonstrou que as pessoas confusas e distraídas têm mais probabilidade de ceder a tentações. Por exemplo, os estudantes que estão tentando se lembrar de um número de telefone têm 50% a mais de chances de optar por um bolo de chocolate, em vez de frutas, numa bancada de lanches. Os consumidores desatentos são mais suscetíveis às promoções propostas nas lojas, tendo mais probabilidade de voltar para casa com itens que não estavam em sua lista de compras.²

Quando a mente está preocupada, seus impulsos — e não suas metas de longo prazo — é que determinarão suas decisões. Enviando mensagens de texto enquanto espera na fila da cafeteria? É possível que se surpreenda pedindo um milk-shake, em vez de um café gelado. (Mensagem de texto recebida: Aposto

que você não imagina quantas calorias tem essa bebida.) Não consegue parar de pensar em trabalho? Poderá se surpreender concordando com o vendedor que lhe oferece um pacote de serviço ilimitado.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: IDENTIFIQUE SUAS OPÇÕES

Para ter mais autocontrole, você precisa inicialmente desenvolver maior autoconsciência. Um bom primeiro passo é observar quando estiver fazendo escolhas relacionadas ao seu desafio de força de vontade. Algumas serão mais óbvias, como, por exemplo: “Vou fazer ginástica depois do trabalho?” O impacto de outras decisões talvez só fique claro mais tarde no mesmo dia, quando você puder identificar todas as suas consequências. Por exemplo, por acaso arrumou a mochila da ginástica de modo a não precisar passar em casa primeiro? (Esperto! Assim é menos provável que encontre desculpas para não ir à academia.) Foi retido num telefonema por tanto tempo que acabou ficando com fome e não podia mais ir direto para a ginástica? (Epa! É menos provável que vá fazer ginástica se tiver de jantar primeiro.) Durante pelo menos um dia, identifique suas opções. No fim do dia, faça uma retrospectiva e tente analisar quando foram tomadas decisões que promoviam ou solapavam suas metas. A tentativa de verificar as alternativas também contribuirá para reduzir o número de decisões tomadas sem a devida atenção, o que é uma garantia de melhorar a força de vontade.

UMA VICIADA EM E-MAILS DÁ O PRIMEIRO PASSO PARA SE RECUPERAR

Michele, produtora de rádio de 31 anos, constantemente verificava os e-mails recebidos, no computador ou no telefone. O hábito estava comprometendo sua produtividade no trabalho e incomodando o namorado, que nunca conseguia sua plena atenção. Seu desafio de força de vontade no curso era parar de verificar tanto os e-mails, e ela estabeleceu para si mesma a ambiciosa meta de checá-los não mais que uma vez de hora em hora. Passada a primeira semana, relatou que nem chegara perto desse objetivo. O problema é que muitas vezes ela só se dava conta de que estava checando a caixa de e-mails quando já estava lendo as mensagens recebidas. Ela podia parar quando se dava conta do que estava fazendo, mas o impulso que a levava a consultar o telefone ou sair clicando no computador acontecia fora da esfera da consciência. Michele estabeleceu então a meta de se interromper numa etapa mais precoce do processo.

Na semana seguinte, ela já se dava conta quando fazia menção de pegar o telefone ou abrir a caixa de e-mails. Com isso, foi capaz de se programar para parar antes de ser completamente absorvida. O impulso de verificar já não era tão forte. Michele tinha dificuldade de identificar o que a compelia a verificar os e-mails *antes* de o processo ter início. Com o tempo, contudo, acabou reconhecendo um sentimento que era quase como uma coceira, uma sensação na cabeça e no corpo que se aliviava quando ela checava os e-mails. Essa

observação foi fascinante para ela; ela nunca tinha pensado na checagem dos e-mails como uma maneira de aliviar a tensão. Achava que estava apenas buscando informação. Ao prestar atenção à maneira como se sentia depois da checagem, Michele deu-se conta de que verificar os e-mails era tão pouco eficiente quanto coçar um machucado — apenas dava mais vontade de coçar. Consciente ao mesmo tempo do impulso e de sua reação, ela agora dispunha de um controle muito maior sobre o próprio comportamento, chegando até a superar a meta inicial de verificar menos os e-mails fora do horário de trabalho.

Esta semana, comprometa-se a observar como se dá o processo de se entregar aos seus impulsos. Nem será necessário ainda estabelecer uma meta de melhora do seu autocontrole. Veja se é capaz de se surpreender cada vez mais perto do início do processo, observando os pensamentos, os sentimentos e as situações que mais provavelmente causam o impulso. O que é que você pensa ou diz para si mesmo que torna mais provável que acabe cedendo?

TREINE O SEU CÉREBRO PARA A FORÇA DE VONTADE

Foram necessários milhões de anos de evolução para formar um córtex pré-frontal capaz de tudo aquilo de que nós, seres humanos, precisamos. De modo que talvez seja um pouco de pretensão perguntar isso, mas seria possível tornar nosso cérebro ainda mais capaz de autocontrole, sem ter de ficar esperando outro milhão de anos? Se o cérebro humano normal já é perfeitamente capaz de autocontrole, existiria algo que possamos fazer para melhorar o modelo-padrão?

Desde o começo dos tempos, ou pelo menos desde que os pesquisadores começaram a escarafunchar o cérebro humano, tinha-se como certo que o cérebro dispunha de uma estrutura fixa. A força cerebral de que dispúnhamos era considerada definitiva, e não uma obra em progresso. A única mudança esperada para o cérebro era a deterioração do envelhecimento. Ao longo da última década, contudo, os neurocientistas descobriram que o cérebro, como um estudante curioso, é extraordinariamente reativo às experiências. Ponha o seu cérebro para trabalhar com matemática todo dia, e ele fica muito melhor em matemática. Ponha o seu cérebro para se preocupar, e ele vai se preocupar que é uma beleza. Ponha o seu cérebro para se concentrar, e ele vai melhorar em matéria de concentração.

O cérebro não só passa a achar essas coisas mais fáceis como de fato se remodela com base naquilo que você o leva a fazer. Certas partes do cérebro tornam-se mais densas, acumulando mais matéria cinzenta, como um músculo

que cresce com exercícios. Por exemplo, os adultos que aprendem a fazer malabarismos desenvolvem mais matéria cinzenta em regiões do cérebro que rastreiam objetos em movimento. As áreas do cérebro também podem conectar-se mais umas às outras, assim compartilhando informações com mais rapidez. Por exemplo, adultos que praticam jogos de memória durante 25 minutos por dia desenvolvem maior conectividade entre regiões do cérebro que são importantes para a atenção e a memória.

Mas o treinamento do cérebro não serve apenas para fazer malabarismos e se lembrar de onde você deixou os óculos — são cada vez mais numerosas as provas científicas de que é possível treinar o cérebro para melhorar o autocontrole. Como é que se dá o treinamento da força de vontade no cérebro? Você pode, por exemplo, desafiar o seu poder do “Eu não vou” espalhando armadilhas tentadoras pela casa — uma barra de chocolate na gaveta das meias, mesa de bebidas perto da bicicleta ergométrica, a foto da sua, hoje casadíssima, queridinha dos tempos do colégio presa por um ímã na geladeira. Ou então pode montar sua própria corrida de obstáculos do poder do “Eu vou”, com etapas que requeiram beber suco de clorofila, fazer vinte polichinelos por dia e pagar os impostos dentro do prazo.

Ou você pode também fazer algo muito mais simples e menos doloroso: meditar. Os neurocientistas descobriram que, quando você propõe ao cérebro que ele medite, ele melhora não só em termos de meditação, mas também em toda uma gama de capacidades de autocontrole, entre elas a atenção, o foco, a gestão de estresse, o controle dos impulsos e a autoconsciência. As pessoas que meditam com regularidade não são apenas melhores nessas coisas. Com o tempo, seus cérebros se transformam em máquinas de força de vontade de grande precisão. Aqueles que meditam regularmente têm mais matéria cinzenta no córtex pré-frontal, assim como em regiões do cérebro que contribuem para a autoconsciência.

Não é necessária uma vida inteira de meditação para alterar o cérebro. Certos pesquisadores começaram a investigar qual seria a menor dose de meditação de que se precisa para alcançar benefícios (abordagem muito apreciada por meus alunos, já que nem todos estão dispostos a rumar para o Himalaia e ficar sentados numa caverna durante uma década). Nesses estudos, pessoas que nunca meditaram antes — e até gente que se mostra cética em relação a tudo isso — são instruídas numa técnica de meditação simples como a que você poderá aprender daqui a pouco. Num deles, constatou-se que apenas três horas de prática de meditação melhoravam os níveis de atenção e autocontrole. Depois de

onze horas, os pesquisadores eram capazes de detectar tais mudanças no cérebro. Esses novos meditadores tinham aumentado as conexões neurais entre regiões do cérebro que são importantes para se manter focado, ignorar motivos de distração e controlar impulsos. Num outro estudo, verificou-se que oito semanas de meditação diária levavam a maior autoconsciência na vida cotidiana, assim como a um aumento da matéria cinzenta nas áreas correspondentes do cérebro.

Pode parecer incrível que nosso cérebro seja capaz de se remodelar com tanta rapidez, mas a meditação aumenta o fluxo sanguíneo para o córtex pré-frontal, da mesma maneira como o levantamento de peso aumenta o fluxo sanguíneo para os músculos. Aparentemente, o cérebro se adapta aos exercícios exatamente como os músculos, aumentando e se tornando mais rápido para realizar melhor aquilo que você solicita dele. Portanto, se você está disposto a treinar seu cérebro, a seguinte prática de meditação fará com que o sangue acorra ao seu córtex pré-frontal — e é esta a melhor maneira que temos de acelerar a evolução, extraindo o máximo do potencial de nosso cérebro.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: MEDITAÇÃO DE CINCO MINUTOS PARA O TREINAMENTO DO CÉREBRO

Focalizar a atenção na respiração é uma técnica de meditação simples mas poderosa para o treinamento do cérebro e o aumento da força de vontade. Ela reduz o estresse e mostra à mente como lidar ao mesmo tempo com as distrações internas (anseios, carências, preocupações, desejos) e as tentações externas (sons, imagens, cheiros). Pesquisas recentes demonstram que a prática regular da meditação ajuda a parar de fumar, perder peso, se livrar de um vício relacionado a drogas e manter-se sóbrio. Quaisquer que sejam seus desafios em matéria de “Eu vou” e “Eu não vou”, essa meditação de cinco minutos representa um poderoso exercício de treinamento do cérebro para fomentar a sua força de vontade.

Vamos lá:

1. *Sente-se tranquilamente em posição confortável.*

Sente-se numa cadeira com os pés plantados no chão ou de pernas cruzadas numa almofada. Com a coluna ereta, repouse as mãos no colo. É importante não se agitar quando medita, é o fundamento físico do autocontrole. Se notar o instinto de se coçar, reacomodar os braços ou cruzar ou descruzar as pernas, veja se é capaz de sentir o impulso sem segui-lo. Esse simples ato de manter-se quieto faz parte da eficácia do treinamento da força de vontade pela meditação. Você está aprendendo a não seguir automaticamente cada impulso gerado pelo cérebro e pelo corpo.

2. *Concentre a atenção na respiração.*

Feche os olhos ou, se achar que pode sentir sono, focalize o olhar num determinado ponto (uma parede branca, mas não o canal de compras da TV a cabo). Comece a observar sua respiração. Diga

silenciosamente para si mesmo “inspirar” enquanto o ar entra e “expirar” enquanto ele sai. Quando notar que sua mente divaga (o que certamente acontecerá), simplesmente volte a trazê-la para a respiração. Essa prática de retornar à respiração repetidas vezes mobiliza intensamente o córtex pré-frontal e aquieta os centros de estresse e ansiedade do cérebro.

3. *Sinta a respiração e observe a tendência da mente a divagar.*

Depois de alguns minutos, esqueça os comandos de inspirar e expirar. Tente centrar-se apenas na sensação de respirar. Poderá perceber a sensação da respiração saindo e entrando pelo nariz e pela boca. Poderá sentir a barriga ou o peito se expandindo enquanto inspira e esvaziando enquanto expira. Sem os comandos, sua mente poderá divagar um pouco mais. Tal como antes, quando perceber que está pensando em algo mais, traga a atenção de volta para a respiração. Se precisar de ajuda para focar de novo a atenção, volte-a novamente para a respiração, dizendo “inspirar” e “expirar” por mais alguns ciclos. Essa parte da prática treina a autoconsciência juntamente com o autocontrole.

Comece treinando durante cinco minutos por dia. Quando adquirir o hábito, tente dez a 15 minutos diários. Se começar a parecer uma obrigação pesada, retorne aos cinco minutos. Uma prática breve repetida diariamente é melhor que uma longa prática sempre adiada para amanhã. Pode ser bom escolher um momento específico para meditar diariamente, por exemplo, antes do banho matinal. Se não for possível, mantenha alguma flexibilidade para encaixar a prática quando puder.

SER RUIM DE MEDITAÇÃO É BOM PARA O AUTOCONTROLE

Andrew se achava uma negação em matéria de meditação. Engenheiro elétrico, 51 anos, ele estava convencido de que o objetivo da meditação era livrar-se de todo e qualquer pensamento e esvaziar a mente. Mesmo quando concentrava a atenção na respiração, outros pensamentos se infiltravam. Já se dispunha a abrir mão da prática, por não melhorar com a rapidez desejada, e achava que estava perdendo tempo se não conseguia concentrar a atenção perfeitamente na respiração.

Muitos novatos da meditação cometem esse erro, mas a verdade é que ser “ruim” de meditação é exatamente o que torna eficaz a prática. Estimulei Andrew — e todos os outros alunos frustrados com a meditação — a prestar atenção não só na qualidade da concentração *durante* a meditação, mas na maneira como ela afetava sua capacidade de concentração e suas decisões no resto do dia.

Andrew constatou que, mesmo quando a meditação parecia desatenta, ele ficava mais concentrado depois de praticar do que se a evitasse. Deu-se conta também de que o que fazia na meditação era exatamente o que precisava fazer na vida real: apanhar-se no momento em que se distancia de uma meta e voltar-se novamente para ela (no caso, prestar atenção na respiração). A meditação era uma prática perfeita para momentos como aqueles em que ele estava a ponto de pedir algo frito e repleto de sal para o almoço, em que precisava dar-se conta do

que estava fazendo e pedir algo mais saudável. Era a prática perfeita para os momentos em que um comentário sarcástico chegava até seus lábios e ele precisava fazer uma pausa e segurar a língua. E era perfeita também para perceber quando estava perdendo tempo no trabalho e precisava entrar na linha de novo. Ao longo de todo o dia, o autocontrole era um processo de dar-se conta de que estava saindo dos trilhos e voltar a se direcionar para a meta. Após essa constatação, Andrew não se importava mais se os dez minutos da meditação eram todos passados lutando contra a desatenção e retornando à respiração. Quanto “pior” a meditação, melhor era a prática para a vida real, desde que ele pudesse perceber os momentos em que a mente divagava.

Meditar não é livrar-se de todos os pensamentos; é aprender a não se perder de tal maneira neles que você acabe esquecendo qual é o seu objetivo. Não se preocupe se sua concentração não for perfeita durante a meditação. Simplesmente pratique retornar à respiração, sempre e sempre.

A ÚLTIMA PALAVRA

Graças à arquitetura do cérebro humano moderno, todos temos vários eus que competem pelo controle dos pensamentos, dos sentimentos e dos atos. Todo desafio à força de vontade é uma batalha entre essas nossas diferentes versões. Para que o eu superior fique no comando, precisamos fortalecer os sistemas de autoconsciência e autocontrole. Com isso, encontraremos a força de vontade e a força de *querer* para fazer o que é mais difícil.

RESUMO DO CAPÍTULO

A ideia: A força de vontade consiste na verdade em três poderes — eu vou, eu não vou e eu quero — que nos ajudam a ser uma versão melhor de nós mesmos.

Pelo microscópio

- *O que é mais difícil?* Imagine-se diante do seu desafio em matéria de força de vontade e fazendo o que é mais difícil. O que é que torna esse objetivo difícil?
- *Conheça suas duas mentes.* Descreva os seus dois eus conflitantes em relação a seu desafio de força de vontade. O que quer a sua versão impulsiva? E o que quer a sua versão mais sábia?

Experiências de força de vontade

- *Identifique suas opções de força de vontade.* Durante pelo menos um dia, tente observar cada decisão que venha a tomar na esfera do seu desafio de força de vontade.
- *Meditação de cinco minutos para o treinamento do cérebro.* Concentre a atenção na respiração, mentalizando as palavras “inspirar” e “expirar”. Quando a mente divagar, conscientize-se disto e traga-a de volta à respiração.

[2](#) Os pesquisadores assinalam que qualquer coisa que “reduza a disponibilidade de recursos de processamento num ambiente de compras tem probabilidade de aumentar as compras impulsivas entre os consumidores. Os responsáveis pelo marketing (...) teriam, portanto, a lucrar com iniciativas destinadas a limitar os recursos de processamento, tais como distrações musicais ou mostruários elaborados no ambiente da loja”, o que certamente explica o caos com que me deparei ao entrar na farmácia do meu bairro.

O instinto da força de vontade: Seu corpo nasceu para resistir ao cheesecake

Tudo começa com um flash de excitação. O cérebro se agita e o coração bate forte no peito. É como se o seu corpo inteiro dissesse *Sim*. Vem então uma ansiedade. Os pulmões se contraem e os músculos ficam tensos. Você começa a sentir a cabeça leve e um pouco de náusea. Está quase tremendo, quer tanto aquilo. Mas não pode. Mas quer. *Mas não pode!* Você sabe o que precisa fazer, mas não está certo de ser capaz de lidar com esse sentimento sem desmoronar ou acabar cedendo.

Bem-vindo ao mundo do anseio. Pode ser anseio por um cigarro, uma bebida, um milk-shake. Pode ser a imagem de uma queima total de estoque de uma loja, de um bilhete de loteria ou de um doce na vitrine da padaria. Num momento assim, você está diante de uma escolha: ceder ao anseio ou encontrar forças para se controlar. É o momento em que você precisa dizer “Eu não vou” enquanto cada célula do seu corpo está dizendo “Eu quero”.

Você sabe que está diante de um autêntico desafio à força de vontade porque é capaz de senti-lo no corpo. Não se trata de uma discussão abstrata entre o que é certo e o que é errado. Parece uma batalha acontecendo dentro de você — uma batalha entre duas partes suas, mas que muitas vezes parece estar sendo travada entre duas pessoas muito diferentes. Às vezes o anseio leva a melhor. Às vezes a sua parte mais sábia ou que quer o melhor para você acaba vencendo.

Os motivos do fracasso ou do sucesso diante desses desafios à força de vontade parecem um autêntico mistério. Num dia você resiste, no dia seguinte, sucumbe. Você poderia até se perguntar: “Mas o que é que eu estava imaginando?!” Mas seria mais o caso de perguntar: “O que é que o meu corpo estava fazendo?” A ciência vem descobrindo que o autocontrole é uma questão fisiológica, e não apenas psicológica. Trata-se de um estado temporário ao mesmo tempo da mente e do corpo que lhe confere força e calma para controlar os impulsos. Os pesquisadores começam a entender como se configura esse

estado e por que a complexidade do mundo moderno muitas vezes interfere nele. A boa notícia é que você pode aprender a conduzir sua fisiologia para esse estado quando mais precisar da força de vontade. Também pode treinar a capacidade do corpo de permanecer nesse estado, de tal maneira que, quando vier a tentação, a sua reação instintiva seja de autocontrole.

ENTRE DUAS AMEAÇAS

Para entender o que acontece no corpo quando exercitamos o autocontrole, precisamos começar por uma importante distinção: a diferença entre um tigre-dentes-de-sabre e um cheesecake de morango. Sob um importante aspecto, o tigre e o cheesecake são parecidos: ambos podem desviá-lo da meta de ter uma vida longa e saudável. Sob outros aspectos, contudo, representam ameaças radicalmente diferentes. Será muito diferente o que o cérebro e o corpo farão para enfrentá-las. Para sua sorte, a evolução o dotou exatamente dos recursos de que precisa para se proteger de ambos.

DIANTE DO PERIGO

Começemos com uma pequena viagem de volta no tempo, até um lugar onde ferozes tigres-dentes-de-sabre perseguiam suas presas. Imagine que você está na região de Serengeti, na África Oriental, cuidando de suas questões particulares de homínido dos primeiros tempos. Talvez você esteja buscando comida para o almoço entre carcaças espalhadas pela savana. As coisas vão bem — não seria aquilo ali um antílope abandonado que acaba de ser abatido? — quando, de repente, caramba! Um tigre-dentes-de-sabre espreita nos galhos de uma árvore próxima. Talvez esteja saboreando o aperitivo do seu antílope e contemplando o segundo prato: você. Parece louco para enfiar os dentes de 30 centímetros na sua carne, e, ao contrário da sua versão como ser humano no século XXI, esse predador não tem escrúpulos quando se trata de satisfazer anseios e carências. Não vá pensar que ele pode estar de dieta e considerando que suas curvas são um pouco ricas demais em calorias.

Felizmente, você não é a primeira pessoa que se vê em semelhante situação. Muitos dos seus antepassados mais antigos enfrentaram esse inimigo e outros como ele. De modo que você herdou deles um instinto que o ajuda a reagir a qualquer ameaça que exija que você lute ou fuja para salvar a vida. Muito apropriadamente, esse instinto leva o nome de reação de lutar ou fugir, também sendo conhecido como reação de estresse agudo. Você sabe como é: coração batendo, mandíbulas trincadas, sentidos em alerta máximo. Essas alterações no

corpo não são por acaso. São coordenadas da maneira mais sofisticada pelo cérebro e pelo sistema nervoso para assegurar que você aja com rapidez, mobilizando até as últimas reservas de energia.

Eis aqui o que aconteceu, do ponto de vista fisiológico, quando você deu de cara com o tigre-dentes-de-sabre: a informação coletada pelos seus olhos foi inicialmente encaminhada a uma área do cérebro chamada amígdala, que funciona como o seu sistema pessoal de alarme. Esse sistema fica no meio do cérebro e existe para detectar possíveis emergências. Quando detecta uma ameaça, sua localização central facilita o encaminhamento da mensagem para outras áreas do cérebro e do corpo. Quando o sistema de alarme recebeu dos seus globos oculares o sinal de que havia um tigre-dentes-de-sabre olhando para *você*, emitiu para o seu cérebro e o seu corpo uma série de sinais que desencadearam a reação de luta ou fuga. Hormônios de estresse foram liberados por suas glândulas suprarrenais. Energia, na forma de gorduras e açúcar, foi jogada no seu fluxo sanguíneo pelo fígado. Seu sistema respiratório botou os pulmões para bombear oxigênio extra no corpo. Seu sistema cardiovascular alcançou máxima mobilização para assegurar que a energia do seu fluxo sanguíneo chegasse aos músculos empenhados em lutar ou fugir. Cada célula do seu corpo recebeu o aviso: é hora de mostrar do que você é capaz.

Enquanto seu corpo se preparava para defender sua vida, o sistema de alarme tentava impedir que *você* se interpusesse no caminho do corpo. Focalizava sua atenção e seus sentidos no tigre-dentes-de-sabre e no ambiente ao seu redor, para evitar que outros pensamentos o distraíssem da ameaça. O sistema de alarme também provocou uma complexa mudança na química do cérebro para inibir o seu córtex pré-frontal, a região do cérebro encarregada do controle dos impulsos. É isto mesmo, a reação de luta ou fuga quer torná-lo *mais* impulsivo. Racional, sábio e deliberativo, o córtex pré-frontal é posto à parte, para que você não se acovarde nem fique pensando demais em como escapar. Falando de escapar, eu diria que o melhor que você tem a fazer em tal situação é começar a correr. Agora.

A reação de luta ou fuga é uma das grandes dádivas da natureza à humanidade: a capacidade do corpo e do cérebro de transportar toda a sua energia para o esforço de salvá-lo numa emergência. Você não pode desperdiçar energia — física ou mental — em nada que não o ajude a sobreviver à crise imediata. Desse modo, quando a reação de luta ou fuga se manifesta, a energia física que pouco antes talvez estivesse voltada para digerir a refeição matinal ou aparar uma cutícula é redirecionada para a finalidade imediata da

autopreservação. A energia mental que estava empenhada em providenciar o jantar ou planejar mais uma bela pintura na caverna é recanalizada para a vigilância e a ação rápida no momento presente. Em outras palavras, a reação de estresse agudo é um instinto de gestão da energia. Ela decide de que maneira você vai gastar sua quantidade limitada de energia física e mental.

UM NOVO TIPO DE AMEAÇA

Ainda na savana de Seregenti, fugindo do tigre-dentes-de-sabre? Sinto muito. Lamento se sua viagem de volta no tempo foi algo estressante, mas era um desvio necessário para entendermos a biologia do autocontrole. Voltemos então aos dias de hoje, longe das garras de predadores já extintos. Recupere o fôlego, relaxe um pouco. Vamos abrir caminho para algum lugar mais seguro e agradável.

Que tal um passeio pela rua principal da sua cidade? Imagine-a agora: O dia está lindo, o sol brilha e passa uma leve brisa. Nas árvores, os pássaros entoam “Imagine”, de John Lennon, e de repente, BAM! Na vitrine de uma padaria, a mais deliciosa torta que você já viu, com uma brilhante cobertura vermelha sobre a superfície cremosa. Algumas finas fatias de morango dispostas por cima trazem à lembrança o sabor dos verões da infância. Antes que você tenha tempo de dizer “Calma aí, estou de dieta”, seus pés já se encaminham para a porta, sua mão agarra a maçaneta e sinos anunciam sua chegada, de língua de fora e babando pelo doce.

O que está acontecendo *agora* no cérebro e no corpo? Algumas coisas. Primeiro, o seu cérebro é temporariamente tomado pela promessa da recompensa. À visão da torta de morango, o cérebro dispara um neurotransmissor chamado dopamina, do meio do cérebro para áreas dele que controlam a atenção, a motivação e a ação. Esses pequenos mensageiros de dopamina dizem ao seu cérebro: “Preciso comer torta AGORA, é uma questão de vida ou morte!” O que talvez explique o movimento quase automático de seus pés e suas mãos em direção à padaria. (De quem é essa mão? É a minha mão que está pegando a maçaneta? Sim, é ela. Então, quanto será que custa a torta?)

Enquanto acontece tudo isso, o nível de glicose do seu sangue cai. Assim que pressente a primeira mordida, o cérebro libera um neuroquímico que manda o corpo reunir toda a energia que estiver em circulação no fluxo sanguíneo. A lógica do corpo é a seguinte: uma fatia de torta, com alto teor de açúcar e gordura, vai provocar um pico de glicose no sangue. Para prevenir um indesejável coma por ingestão demasiada de açúcar e uma rara (mas nada bonita)

morte por torta, você precisa diminuir o nível de açúcar na corrente sanguínea. Que gentileza do corpo, cuidar assim de você! Mas essa queda do açúcar no sangue pode deixá-lo trêmulo e mal-humorado, levando-o a desejar ainda mais a torta. Humm, que estranho! Não quero ficar parecendo uma teórica da conspiração da torta, mas, se houvesse mesmo uma disputa entre o doce e sua intenção de manter a dieta, parece que a torta levaria a melhor.

Mas espere! Assim como em Seregenti, você tem uma arma secreta: a força de vontade. Lembra-se dela, não? A capacidade de fazer o que realmente importa, mesmo quando é difícil! Neste exato momento, o que realmente importa não é o prazer momentâneo das moléculas de torta em contato com sua boca. Uma parte sua sabe que você tem objetivos mais importantes. Metas como ter saúde, felicidade e conseguir entrar nas calças amanhã. Essa sua parte admite que o doce ameaça suas metas a longo prazo e fará o que puder para enfrentar a ameaça. É este o seu instinto da força de vontade.

Ao contrário do tigre-dentes-de-sabre, todavia, a torta não é a verdadeira ameaça. Pense bem: essa torta não pode fazer mal algum a você, à sua saúde ou à sua cintura se você não apanhar o garfo. Exatamente: desta vez, o inimigo está dentro. Você não precisa fugir da padaria (embora talvez não fosse má ideia). E certamente não precisa matar a torta (ou o padeiro). Mas precisa efetivamente fazer algo a respeito desses desejos. Não se pode exatamente matar os desejos, e, já que eles estão dentro da sua mente e do seu corpo, não existe um ponto de fuga fácil de identificar. A reação de estresse de luta ou fuga, que o empurra para seus impulsos mais primitivos, é exatamente o que você não precisa no momento. O autocontrole requer uma abordagem diferente de autopreservação, que o ajude a enfrentar esse novo tipo de ameaça.

PELO MICROSCÓPIO: QUAL É A AMEAÇA?

Estamos acostumados a ver a tentação e os riscos fora de nós: o doce perigoso, o cigarro pecaminoso, a sedutora internet. Mas o autocontrole aponta o espelho de volta para nós mesmos, para nosso mundo interior de pensamentos, desejos, emoções e impulsos. Para enfrentar seu desafio à força de vontade, identifique o impulso *interno* que precisa ser contido. Qual o pensamento ou sentimento que o leva a fazer algo que *não* quer fazer? Se não tiver certeza, tente fazer uma pesquisa de campo. Da próxima vez em que se sentir tentado, volte a atenção para dentro.

O INSTINTO DA FORÇA DE VONTADE: FAZER UMA PAUSA E PLANEJAR

Suzanne Segerstrom, psicóloga na Universidade de Kentucky, estuda de que maneira estados mentais como o estresse e a esperança têm efeitos no corpo. Ela constatou que, tal como o estresse, o autocontrole tem uma assinatura biológica. A necessidade de autocontrole põe em ação um conjunto ordenado de mudanças no cérebro e no corpo, ajudando-nos a resistir à tentação e superar os impulsos autodestrutivos. Segerstrom refere-se a essas mudanças como reação de pausa e planejamento, que não poderia ser mais diferente da reação de luta ou fuga.

Você deve lembrar, de nossa viagem a Serengeti, que a reação do estresse de luta ou fuga tem início quando é identificada uma ameaça externa. O seu cérebro e o seu corpo entram então no modo de autodefesa de ataque ou fuga. A reação de pausa e planejamento é diferente sob um aspecto decisivo: ela começa com a percepção de um conflito *interno*, e não de uma ameaça externa. Você quer fazer uma coisa (fumar um cigarro, comer demais no almoço, visitar sites inadequados da internet durante o trabalho), mas sabe que não deve. Ou então sabe que *deve* fazer algo (pagar os impostos, concluir um projeto, ir à academia de ginástica), mas prefere não fazer nada. Esse conflito interno já é em si uma ameaça: os seus instintos o impulsionam na direção de uma decisão potencialmente ruim. O que se faz necessário, portanto, é que você se proteja de si mesmo. O autocontrole é isso. A reação mais útil é desacelerar, e não acelerar (como acontece na reação de fuga ou luta). E é precisamente o que acontece na reação de pausa e planejamento. A percepção de um conflito interno provoca no cérebro e no corpo mudanças que o ajudam a desacelerar e controlar os seus impulsos.

O SEU CÉREBRO, O SEU CORPO E A FORÇA DE VONTADE

Tal como a reação de luta ou fuga, a reação de pausa e planejamento começa no cérebro. Assim como o sistema de alarme do seu cérebro está sempre acompanhando o que você ouve, vê e cheira, outras áreas fiscalizam o que está acontecendo dentro de você. Esse sistema de autofiscalização é distribuído por todo o cérebro, ligando as regiões do autocontrole no córtex pré-frontal às regiões do cérebro que acompanham suas sensações corporais, seus pensamentos e suas emoções. Uma das funções importantes desse sistema é impedir que você cometa erros tolos, como pôr a perder seis meses de sobriedade, gritar com seu chefe ou ignorar contas vencidas do cartão de crédito. O sistema de autofiscalização está simplesmente à espreita para detectar sinais de advertência — na forma de pensamentos, emoções e sensações — de que você está a ponto de fazer algo de que poderá se arrepender depois. Quando o seu cérebro reconhece uma dessas advertências, o seu bom amigo, o córtex pré-frontal, entra

em ação para ajudá-lo a tomar a decisão certa. Para ajudar o córtex pré-frontal, a reação de pausa e planejamento redireciona a energia do corpo para o cérebro. Para exercer o autocontrole, você não precisa de pernas prontas para correr ou de braços prontos para esmurrar, mas de um cérebro bem abastecido e pronto para exercer sua força.

Como vimos no caso da reação de luta ou fuga, a de pausa e planejamento não acaba no cérebro. Você deve se lembrar de que o seu corpo já começou a reagir àquela torta. O cérebro precisa sintonizar seu corpo com seus objetivos e frear seus impulsos. Para isto, o córtex pré-frontal vai comunicar a necessidade de autocontrole às regiões inferiores do cérebro que regulam a frequência cardíaca, a pressão arterial, a respiração e outras funções automáticas. A reação de pausa e planejamento o impulsiona na direção oposta da reação de luta ou fuga. Em vez de acelerar, o seu coração desacelera, e a pressão arterial permanece normal. Em vez de hiperventilar como um louco, você respira fundo. Em vez de tensionar os músculos para prepará-los para entrar em ação, o seu corpo relaxa um pouco.

A reação de pausa e planejamento deixa o seu corpo em estado mais calmo, mas não de apatia. O objetivo não é paralisá-lo diante do conflito interno, mas dar-lhe liberdade. Ao impedi-lo de seguir imediatamente seus impulsos, a reação de pausa e planejamento lhe dá tempo para agir de maneira mais ponderada e flexível. Com a mente e o corpo nesse estado, você pode decidir manter distância do cheesecake, deixando intactos ao mesmo tempo a dieta e o orgulho próprio.

Embora a reação de pausa e planejamento seja tão inata na natureza humana quanto a reação de luta ou fuga, você certamente terá notado que ela nem sempre dá a *sensação* de ser tão instintiva, por exemplo, quanto comer o doce. Para entender por que o instinto da força de vontade nem sempre é acionado, precisamos mergulhar um pouco mais fundo na biologia do estresse e do autocontrole.

A “RESERVA” DE FORÇA DE VONTADE DO CORPO

A melhor avaliação fisiológica da reação de pausa e planejamento é algo chamado variabilidade da frequência cardíaca, um índice de que a maioria das pessoas nunca ouviu falar, mas que oferece uma imagem incrível do estado de estresse ou calma do corpo. A frequência cardíaca de qualquer um de nós varia em certo grau, o que é fácil de perceber quando você sobe correndo uma escada e o seu coração dispara. Se você for saudável, no entanto, a sua frequência

cardíaca terá tido alguns altos e baixos até mesmo enquanto lia esta página. Não nos referimos aqui a arritmias perigosas, mas apenas a pequenas variações. O seu coração acelera um pouco quando você inspira: tu-tum tu-tum tu-tum. O que é bom. Saudável. Significa que o coração está recebendo sinais dos dois ramos de seu sistema nervoso automático: o sistema nervoso simpático, que põe o corpo em ação, e o sistema nervoso parassimpático, que promove o relaxamento e a cura no corpo.

Quando alguém está sob estresse, o sistema nervoso simpático assume o comando, o que faz parte do fenômeno biológico básico que ajuda a lutar ou fugir. A frequência cardíaca se eleva e a variabilidade diminui. O coração fica “preso” num batimento mais elevado, o que contribui para as sensações físicas de ansiedade ou raiva que acompanham a reação de luta ou fuga. Em contraste, quando as pessoas conseguem exercer o autocontrole, o sistema nervoso parassimpático entra em ação para reduzir o estresse e controlar os atos impulsivos. A frequência cardíaca diminui, mas a variabilidade aumenta. Quando isso acontece, contribui para a sensação de calma e atenção focada. Segerstrom observou inicialmente essa assinatura fisiológica do autocontrole ao pedir a alunos com fome que não comessem biscoitos com gotas de chocolate recém-saídos do forno. Na verdade, foi uma cruel armadilha: os alunos tinham sido convidados a jejuar para se preparar para um teste de degustação. Ao chegar, foram conduzidos a uma sala com uma tentadora amostragem de biscoitos com gotas de chocolate ainda quentinhos, balas de chocolate e cenouras. Ficaram sabendo então que poderiam comer quantas cenouras quisessem, mas sem tocar nos biscoitos ou nas balas. Esses ficariam para os participantes que viessem em seguida. Relutantemente, eles tiveram de resistir aos doces, e foi aí que a variabilidade da frequência cardíaca subiu. (E quanto aos participantes felizardos que foram convidados a “resistir” às cenouras e desfrutar dos biscoitos e das balas que quisessem? Nenhuma mudança.)

A variabilidade da frequência cardíaca é um índice tão claro da força de vontade que podemos usá-lo para prever quem resistirá à tentação e quem acabará cedendo. Por exemplo, os alcoólatras em recuperação cuja variabilidade de frequência cardíaca aumenta quando veem uma bebida têm mais probabilidade de permanecer sóbrios. Alcoólatras em recuperação que evidenciam a reação oposta — sua variabilidade de frequência cardíaca *cai* quando veem uma bebida — incorrem em maior risco de recaída. Os estudos demonstram também que as pessoas com variabilidade de frequência cardíaca mais alta são mais capazes de ignorar as distrações, adiando a gratificação e

enfrentando situações de estresse. Também têm menos probabilidade de desistir de tarefas difíceis, mesmo quando fracassam inicialmente ou são criticados. Essas constatações levaram os psicólogos a se referirem à variabilidade da frequência cardíaca como a “reserva” de força de vontade do corpo, uma medida fisiológica da nossa capacidade de autocontrole. Se sua variabilidade de frequência cardíaca for mais elevada, você terá maior disponibilidade de força de vontade para quando a tentação se manifestar.

Por que será que certas pessoas têm a sorte de enfrentar os desafios de força de vontade com um nível elevado de variabilidade de frequência cardíaca, enquanto outras enfrentam a tentação com evidente desvantagem fisiológica? Muitos fatores influenciam a reserva de força de vontade, desde o que se come (os alimentos vegetais e não processados ajudam; junk food, não) até o lugar onde se vive (a má qualidade do ar diminui a variabilidade da frequência cardíaca — sim, a poluição de Los Angeles pode estar contribuindo para a alta percentagem de celebridades em reabilitação). *Qualquer coisa* que gere estresse na sua mente ou no seu corpo pode interferir na fisiologia do autocontrole e, conseqüentemente, sabotar a sua força de vontade. Ansiedade, raiva, depressão e solidão estão sempre associadas a uma menor variabilidade da frequência cardíaca e a menos autocontrole. Dores e doenças crônicas também podem drenar as reservas de força de vontade do seu corpo e do seu cérebro. Mas também existem muitas coisas que você pode fazer para conectar o corpo e a mente com a fisiologia do autocontrole. A meditação concentrada que você aprendeu no último capítulo é uma das maneiras mais fáceis e eficazes de melhorar a base biológica da força de vontade. Ela não só treina o cérebro como aumenta a variabilidade da frequência cardíaca. Qualquer outra coisa que você venha a fazer para diminuir o estresse e cuidar da saúde — exercitar-se, dormir bem à noite, comer melhor, passar bons momentos com amigos e a família, participar de uma prática religiosa ou espiritual — contribuirá para aumentar a reserva de força de vontade do seu corpo.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: RESPIRE PARA ALCANÇAR O AUTOCONTROLE

Você não encontrará muitas soluções rápidas neste livro, mas existe uma maneira de aumentar imediatamente a força de vontade: desacelere a respiração, respirando quatro a seis vezes por minuto. É o equivalente a dez a 15 segundos por respiração, mais lento que a sua respiração normal, mas não exatamente difícil, com um pouco de prática e paciência. Desacelerar a respiração é algo que ativa o

córtex pré-frontal e aumenta a variabilidade da frequência cardíaca, o que ajuda a fazer com que o cérebro passe de um estado de estresse para o modo de autocontrole. Alguns minutos dessa técnica farão com que você se sinta calmo, no controle e capaz de lidar com anseios e desafios.³

Uma boa ideia é praticar a desaceleração da respiração ao dar de cara com um cheesecake. Comece se programando para ver quantas respirações você costuma fazer em um minuto. Comece então a desacelerar a respiração sem segurá-la (o que serviria apenas para aumentar o estresse). Para a maioria das pessoas, é mais fácil desacelerar na expiração, de modo que você pode se concentrar em expirar lenta e completamente (pode ser útil contrair os lábios e imaginar que você está expirando por um canudo). A expiração completa o ajudará a inspirar mais plena e profundamente, sem esforço. Se não conseguir reduzir o ritmo a quatro respirações por minuto, não se preocupe. A variabilidade da frequência cardíaca aumenta constantemente à medida que a sua respiração cai a menos de 12 por minuto.

As pesquisas mostram que a prática regular dessa técnica pode torná-lo mais resistente ao estresse e alimentar sua reserva de força de vontade. Um dos estudos constatou que vinte minutos de prática diária de respiração desacelerada aumentava a variabilidade da frequência cardíaca e reduzia os desejos ansiosos e a depressão entre adultos em recuperação por abuso de substâncias e distúrbio do estresse pós-traumático. Os programas de variabilidade da frequência cardíaca (que utilizam exercícios de respiração semelhantes) também têm sido usados para aumentar o autocontrole e diminuir o estresse em policiais, operadores de bolsa de valores e empregados de serviços de atendimento ao cliente, três dos trabalhos mais estressantes do planeta. E, como é necessário apenas um a dois minutos de respiração nesse ritmo para aumentar as reservas de força de vontade, trata-se de algo que você pode fazer sempre que enfrentar um desafio nesse terreno.

TRATAMENTO DE FORÇA DE VONTADE

Um dos meus alunos, Nathan, trabalhou como médico assistente num hospital local. Era um trabalho gratificante mas estressante, envolvendo o atendimento direto dos pacientes e obrigações administrativas. Ele se deu conta de que os exercícios de respiração desacelerada o ajudavam a pensar com clareza e tomar decisões mais acertadas sob pressão. Era tão útil que ele resolveu ensiná-lo aos colegas. Eles também começaram a desacelerar a respiração para se preparar para situações estressantes, como conversar com a família de um paciente ou enfrentar o estresse físico de trabalhar durante um turno prolongado sem dormir o suficiente. Nathan começou até a sugeri-lo aos pacientes, para ajudá-los a enfrentar a ansiedade ou suportar um procedimento médico desconfortável. Muitos deles tinham a sensação de não ter qualquer controle sobre o que lhes acontecia. A desaceleração da respiração lhes dava a sensação de controlar a mente e o corpo, ajudando-os a reunir a coragem de que precisavam nas situações difíceis.

TREINE SUA MENTE E SEU CORPO

Embora muitas coisas possam ser usadas para impulsionar a fisiologia do autocontrole, esta semana vou pedir-lhe que considere as duas estratégias de maior impacto. Ambas são baratas e de efeito imediato, com benefícios que só aumentam com o tempo. Elas também contribuem para diminuir a incidência de toda uma gama de elementos que sabotam a força de vontade, entre eles a depressão, a ansiedade, a dor crônica, as doenças cardiovasculares e a diabetes. O que as torna um bom investimento para quem deseja ter mais força de vontade e ainda ser capaz de apreciar os efeitos colaterais de melhor saúde e felicidade.

O MILAGRE DA FORÇA DE VONTADE

A psicóloga Megan Oaten e o biólogo Ken Cheng acabaram de concluir seu primeiro estudo de um novo tratamento para aumentar o autocontrole. Esses dois pesquisadores da Universidade Macquarie em Sydney, Austrália, ficaram perplexos com o que descobriram. Embora esperassem resultados positivos, ninguém podia imaginar que seriam tantos. As cobaias foram seis homens e 18 mulheres, com idades variando entre 18 e 50 anos. Depois de dois meses de tratamento, eles evidenciaram melhora na atenção e na capacidade de ignorar distrações. Numa época em que a capacidade de focalizar a atenção parece reduzida a trinta segundos, já seria motivo suficiente para comemorar. Mas havia mais. Eles haviam reduzido o consumo de cigarros, bebidas e cafeína, apesar de ninguém lhes ter pedido isso. Ingeriam menos comida de má qualidade e mais comida saudável. Passavam menos tempo vendo televisão e mais tempo estudando. Economizavam dinheiro e gastavam menos em compras por impulso. Sentiam-se mais no controle de suas emoções. E até procrastinavam menos e apresentavam menos tendência a se atrasar em compromissos.

Deus do céu, que droga milagrosa é essa e onde posso conseguir uma receita?

Não se tratava em absoluto da administração de uma droga. Esse milagre da força de vontade era o exercício físico. Os participantes, nenhum dos quais costumava se exercitar com regularidade antes do teste, foram matriculados de graça numa academia de ginástica e estimulados a fazer bom uso dela. Passaram a se exercitar em média apenas uma vez por semana no primeiro mês, mas no fim dos dois meses do estudo já o faziam até três vezes por semana. Os pesquisadores não lhes solicitaram que fizessem qualquer outra mudança em suas vidas, e no entanto o programa de exercícios aparentemente propiciou uma nova força e um novo autocontrole em todos os aspectos de suas vidas.

Os exercícios são o que pode haver de mais próximo de uma droga milagrosa entre as descobertas dos cientistas sobre o autocontrole. Para início de conversa,

os benefícios que geram em matéria de força de vontade são *imediatos*. Quinze minutos numa esteira ergométrica reduzem os desejos ansiosos, como se constatou quando os pesquisadores tentaram seduzir com chocolate pessoas que estavam em dieta e com cigarros os fumantes. Os efeitos de longo prazo dos exercícios são ainda mais impressionantes. Eles não só aliviam o estresse comum do dia a dia como constituem um antidepressivo tão poderoso quanto o Prozac. A prática de exercícios também melhora a biologia do autocontrole, ao elevar a variabilidade básica da frequência cardíaca e treinar o cérebro. Ao examinar o cérebro de pessoas que passaram a se exercitar, os neurocientistas constataram aumento não só da matéria cinzenta — as células cerebrais — como da matéria branca, o isolamento das células cerebrais que contribui para que elas se comuniquem com rapidez e eficiência entre si. Os exercícios físicos, tal como a meditação, tornam o seu cérebro maior e mais rápido, e o córtex pré-frontal é que apresenta o maior resultado.

A primeira pergunta que os meus alunos fazem ao tomar conhecimento dessa pesquisa é: “Quanto preciso me exercitar?” A minha resposta é sempre a mesma: “A quanto você se dispõe?” Não faz sentido estabelecer uma meta que será abandonada dentro de uma semana, e não existe um consenso científico a respeito da quantidade de exercícios necessária. Uma análise de dez diferentes estudos realizados em 2010 constatou que os maiores efeitos em matéria de melhora do estado de ânimo e de combate ao estresse decorriam de sessões de cinco minutos de exercícios, e não de uma hora inteira. Não é vergonha alguma, e faz muito bem, comprometer-se simplesmente com uma caminhada de cinco minutos ao redor do quarteirão.

A pergunta seguinte que todo mundo faz é: “Qual o melhor tipo de exercício?” E eu respondo: “Que tipo de exercício você realmente vai fazer?” O corpo e o cérebro aparentemente não discriminam, de modo que o que quer que você se disponha a fazer é de fato a melhor coisa para começar. Jardinagem, caminhadas, dança, ioga, esportes de equipe, natação, brincar com as crianças ou os animais de estimação — e até uma limpeza entusiástica da casa e passear diante de vitrines podem ser considerados exercícios. Se você estiver absolutamente convencido de que exercitar-se não é para você, eu o aconselho a expandir sua definição, passando a incluir nela qualquer coisa de que goste razoavelmente e sobre as quais possa responder negativamente às duas perguntas seguintes: 1. Você está sentado, parado em pé ou deitado? 2. Está ingerindo comida de má qualidade enquanto exerce essa atividade? Quando tiver encontrado alguma atividade que atenda a essa definição, parabéns! Encontrou

seu programa de exercícios da força de vontade.⁴ Qualquer coisa acima e além do estilo de vida sedentário habitual contribuirá para melhorar as suas reservas de força de vontade.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: O ESTÍMULO VERDE DE CINCO MINUTOS

Se você quiser um rápido estímulo à força de vontade, o melhor a fazer é sair de casa. Cinco minutos apenas do que os cientistas chamam de “exercícios verdes” diminuem o estresse, melhoram o ânimo, focam a atenção e potencializam o autocontrole. Os exercícios verdes são qualquer atividade física ao ar livre, na presença da mãe natureza. A melhor notícia é que, em matéria de exercícios verdes, uma atividade rápida realmente é suficiente. As incursões mais breves têm um efeito mais poderoso no estado de ânimo do que as rotinas mais prolongadas. Você tampouco precisa suar ou se exercitar até a exaustão. Os exercícios de baixa intensidade, como caminhar, têm efeitos imediatos mais fortes que os exercícios de alta intensidade. Eis aqui algumas ideias para o seu estímulo verde de cinco minutos à força de vontade:

- Saia do escritório e rume para o espaço verde mais próximo.
- Sintonize uma canção favorita no seu iPod e dê uma caminhada ou uma corrida ao redor do quarteirão.
- Leve o cachorro lá fora para brincar (e corra você também atrás do brinquedo que atirar).
- Trabalhe um pouco no quintal ou no jardim da sua casa.
- Saia de casa para tomar um pouco de ar fresco e fazer alguns alongamentos simples.
- Desafie seus filhos para uma corrida ou um jogo no quintal.

UM PRATICANTE RELUTANTE DE EXERCÍCIOS MUDA DE IDEIA

Antonio, 54 anos, bem-sucedido dono de dois restaurantes italianos, estava frequentando o meu curso por ordens médicas. Tinha pressão alta e um índice elevado de colesterol, e sua cintura aumentava 2 centímetros e meio por ano. Se não mudasse seu estilo de vida, advertiu o médico, seria fulminado por um ataque cardíaco diante de um prato de vitela à parmigiana.

Antonio instalara relutantemente uma esteira ergométrica em seu escritório em casa, mas ela não estava sendo muito usada. Os exercícios pareciam-lhe uma perda de tempo; não tinham nada de divertido nem eram produtivos, para não falar da irritação daquela história de alguém ficar lhe dizendo o que precisava fazer!

Mas Antonio ficou intrigado com a ideia de que a prática de exercícios podia aumentar o poder do seu cérebro e sua força de vontade. Ele era um sujeito competitivo e não queria diminuir seu ritmo. Começou a encarar os exercícios

como uma arma secreta, algo que poderia contribuir para mantê-lo em posição de domínio. E não era nada mal que também pudessem melhorar a variabilidade da frequência cardíaca, um importante índice de mortalidade em pessoas com doenças cardiovasculares.

Ele transformou sua esteira ergométrica num gerador de força de vontade, afixando uma etiqueta com a expressão “Força de vontade” no medidor de calorias da máquina (já que estava pouco se importando com o número de calorias que queimava — estamos falando de um sujeito que despejava uma barra inteira de manteiga numa frigideira sem pensar duas vezes). À medida que caminhava, queimando cada vez mais calorias, o número da “Força de vontade” aumentava e ele se sentia mais forte. Ele começou a usar a esteira toda manhã para se abastecer de força de vontade para as difíceis reuniões e as longas horas da jornada de trabalho.

A máquina de força de vontade de Antonio de fato melhorou sua saúde — exatamente o que o médico queria —, e ele também conseguiu algo que buscava. Passou a se sentir com mais energia e no controle ao longo do dia. Partira do princípio de que os exercícios roubariam sua energia e seu tempo, mas acabou constatando que lhe devolviam muito mais do que ele gastava.

Se você achar que está cansado demais ou que não tem tempo para se exercitar, comece a pensar nos exercícios como algo que restaura sua energia e sua força de vontade, em vez de drená-las.

GANHE FORÇA DE VONTADE DURANTE O SONO!

Se você consegue sobreviver com menos de seis horas de sono por noite, existe uma grande chance de que nem lembre como é dispor de toda a sua força de vontade. Uma privação de sono em nível brando mas crônico o torna mais suscetível ao estresse, a desejos ansiosos e à tentação. Também dificulta o controle das emoções, a concentração da atenção e a mobilização da energia necessária para enfrentar os grandes desafios do poder “Eu vou”. (Nos meus cursos, sempre há um grupo que imediatamente reconhece a verdade desta afirmação: os pais de primeira viagem.) Se você tem uma deficiência crônica de sono, pode sentir arrependimento no fim do dia, perguntar-se por que novamente cedeu à tentação ou adiou algo que precisa fazer. É fácil acabar permitindo que isto entre numa espiral de vergonha e culpa. Dificilmente nos ocorre que não precisamos nos tornar pessoas melhores, mas apenas mais descansadas.

Por que a carência de sono solapa a força de vontade? Para começo de conversa, a privação de sono desequilibra a utilização da glicose por parte do

corpo e do cérebro, e a glicose é sua principal fonte de energia. Quando você está cansado, suas células têm dificuldade de absorver glicose do fluxo sanguíneo. Com isso, elas não são suficientemente abastecidas e você fica exausto. Com o corpo e o cérebro desesperados por energia, você começará a desejar doces ou cafeína avidamente. Mas, ainda que tente se reabastecer com açúcar ou café, o seu corpo e o seu cérebro não obterão a energia de que precisam porque não serão capazes de usá-la de maneira eficaz. O que é uma péssima notícia para o autocontrole, um dos maiores devoradores de energia em que o seu cérebro pode gastar o combustível limitado de que dispõe.

O seu córtex pré-frontal, essa área cerebral faminta de energia, é que enfrenta o maior impacto dessa crise pessoal de energia. Os pesquisadores do sono têm até um apelido simpático para esse estado: “disfunção pré-frontal branda”. Economize no sono, e você acordará com um dano temporário do tipo Phineas Gage no cérebro. Os estudos demonstram que os efeitos da privação de sono no cérebro equivalem a uma intoxicação branda, uma condição que, como podem certificar muitos de nós, não contribui muito para o autocontrole.

Quando o seu córtex pré-frontal é debilitado, perde o controle sobre outras regiões do cérebro. Normalmente, ele é capaz de acalmar o sistema de alarme do cérebro para ajudá-lo a gerir o estresse e os desejos ansiosos. Mas uma única noite de privação do sono desconecta essas duas regiões do cérebro. Descontrolado, o sistema de alarme reage exageradamente ao estresse comum do dia a dia. O corpo fica preso num estado fisiológico de luta ou fuga, com os correspondentes níveis elevados de hormônios do estresse e uma variabilidade da frequência cardíaca comprometida. Resultado: mais estresse e menos autocontrole.

A boa notícia é que tudo isso pode ser revertido. Quando o indivíduo privado de sono tem uma noite de sono mais completo, os escâneres cerebrais já não identificam sinais de debilitação do córtex pré-frontal. Na verdade, o que se vê é exatamente como num cérebro bem-repousado. Os pesquisadores dos vícios começaram até a fazer experiências com intervenções no sono como tratamento para o uso de substâncias. Num desses estudos, cinco minutos diários de meditação concentrada na respiração ajudavam viciados em recuperação a adormecer. Isto aumentava em uma hora por noite o seu período de sono de qualidade, o que por sua vez reduzia significativamente o risco de recaída no uso de drogas. Assim, se quiser melhorar sua força de vontade, vá dormir.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: ZZZZZZZZZZ

Se você não tem dormido muito, existem muitas maneiras de recarregar seu autocontrole. Ainda que não consiga ter oito horas de sono ininterrupto toda noite, algumas pequenas mudanças podem fazer muita diferença. Certos estudos mostram que uma boa noite de sono devolve a função cerebral a um nível ideal. De modo que, se você passou uma semana indo deitar-se tarde e levantando cedo, a recuperação do sono durante o fim de semana pode ajudar a preencher de novo a sua força de vontade. Outra pesquisa indica que dormir o suficiente no início da semana pode constituir uma reserva que contrabalança a privação de sono mais para o fim. E alguns estudos indicam que é o número de horas contínuas passadas acordado que mais importa. Num momento decisivo, tirar uma breve soneca pode recuperar a atenção e o autocontrole, ainda que você não tenha conseguido dormir muito na noite anterior. Tente uma dessas estratégias — recuperar, estocar ou cochilar — para desfazer ou prevenir os efeitos da privação de sono.

QUANDO O SONO É O DESAFIO À FORÇA DE VONTADE

Uma das minhas alunas, Lisa, desejava romper o hábito de ficar acordada até tarde. Aos 29 anos, ela era solteira e vivia sozinha, o que significava que ninguém interferia em seus horários de dormir. Ela se levantava toda manhã exausta e se arrastava até o trabalho como gerente de escritório. Dependia de refrigerantes diet com cafeína para enfrentar o dia e, para enorme embaraço seu, às vezes cochilava durante as reuniões. Às cinco da tarde, estava elétrica e cansada, o que a deixava de mau humor, desorientada e ansiosa por ingerir fast food. Na primeira semana, ela anunciou que deitar-se cedo seria seu desafio de força de vontade no curso.

Na semana seguinte, ela não tinha nenhum progresso a relatar. Por volta da hora do jantar, ficava pensando: “Hoje eu definitivamente vou dormir mais cedo”, mas às 11 horas da noite não encontrava de jeito nenhum a determinação para isso. Pedi à Lisa que descrevesse o processo de *não ir* para a cama cedo. E ela falou das milhares de coisas que pareciam cada uma mais urgente que a outra quanto mais a noite avançava. Entrar no Facebook, limpar o refrigerador, dar uma última olhada nos e-mails e até ver canais de compra na televisão — nada disso era realmente urgente, mas tarde da noite tudo ficava parecendo estranhamente obrigatório. Lisa era viciada em “fazer mais uma coisa” antes de ir se deitar. Quanto mais tarde e mais cansada ela ficava, menos conseguia resistir à gratificação imediata prometida por cada tarefa.

Quando redefinimos o aumento das horas de sono como um desafio do poder *não vou*, as coisas mudaram. Obrigar-se a ir deitar não era realmente o problema, mas desligar-se das coisas que a mantinham de pé. Lisa estabeleceu como regra desligar o computador e a televisão e não começar nenhum novo projeto depois das 11 da noite. Era exatamente do que ela precisava para sentir todo o seu real cansaço e se autorizar a ir para a cama à meia-noite. Com sete horas de sono por noite, Lisa deu-se conta de que os canais de compra e outras tentações da

madrugada perdiam todo o apelo. Em questão de duas semanas, ela conseguiu reunir energias para enfrentar o desafio à força de vontade seguinte: cortar os refrigerantes diet e os jantares de fast-food.

Se você sabe que poderia dormir mais, porém continua ficando acordado até tarde da noite, tente entender a que está dizendo “sim”, em vez de dormir. Essa mesma regra da força de vontade se aplica a qualquer tarefa que venha adiando ou evitando — quando não consegue encontrar a força do eu vou, você pode precisar encontrar a do não vou.

O CUSTO DO EXCESSO DE AUTOCONTROLE

O instinto da força de vontade é uma coisa maravilhosa. Graças ao duro trabalho do cérebro e à cooperação do seu corpo, suas decisões podem ser movidas por metas de longo prazo, e não pelo pânico ou pela necessidade de gratificação imediata. Mas o autocontrole não sai barato. Todas essas tarefas mentais, concentrar a atenção, decidir entre metas concorrentes e aplacar o estresse e os desejos ansiosos, requerem energia, uma energia física muito concreta, da mesma forma como seus músculos requerem energia para lutar ou fugir numa emergência.

Todo mundo sabe que excesso de estresse é ruim para a saúde. Quando você está cronicamente estressado, seu corpo continua a desviar energia das necessidades de longo prazo, como a digestão, a reprodução, a cura de ferimentos e o combate às doenças, para atender ao constante fluxo de aparentes emergências. É assim que o estresse crônico pode levar a doenças cardiovasculares, diabetes, dores lombares crônicas, infertilidade ou gripes e resfriados em sucessão. A questão não é que você não precise realmente lutar ou fugir desses estresses comuns. Enquanto seu cérebro continuar identificando uma ameaça externa, sua mente e seu corpo ficarão em estado de alerta intenso e de ação impulsiva.

Como o autocontrole também requer um alto nível de energia, certos cientistas especulam que o autocontrole crônico, como o estresse crônico, pode aumentar nossas chances de adoecer, desviando recursos do sistema imunológico. Você já o leu aqui antes: força de vontade demais pode na verdade ser ruim para a saúde. Talvez você esteja pensando: e toda aquela conversa no primeiro capítulo sobre a importância da força de vontade para a saúde? E agora você vem dizer que o autocontrole vai me deixar doente? Bom, talvez. Assim como um pouco de estresse é necessário para uma vida feliz e produtiva, um

pouco de autocontrole também é essencial. Mas, assim como viver com estresse crônico é prejudicial à saúde, tentar controlar cada aspecto dos pensamentos, das emoções e do comportamento redonda numa estratégia tóxica. É um peso grande demais para a sua biologia.

O autocontrole, como a reação de estresse, desenvolveu-se como uma boa estratégia de reação a desafios específicos. No entanto, tal como acontece no estresse, passamos a enfrentar problemas quando o autocontrole se torna crônico e implacável. Precisamos de tempo para nos recuperar do esforço do autocontrole, e às vezes precisamos gastar nossos recursos mentais e físicos de outra maneira. Para preservar ao mesmo tempo a saúde e a felicidade, você precisa abrir mão da busca da perfeição da força de vontade. Mesmo fortalecendo o seu autocontrole, você não pode controlar tudo que pensa, sente, diz e faz. Terá de selecionar com sabedoria as suas batalhas de força de vontade.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: RELAXE PARA RESTABELECEER SUAS RESERVAS DE FORÇA DE VONTADE

Uma das melhores maneiras de se recuperar do estresse e das exigências diárias de autocontrole é relaxar. Relaxar, ainda que por apenas alguns minutos, aumenta a variabilidade da frequência cardíaca ao ativar o sistema nervoso parassimpático e acalmar o sistema nervoso simpático. Também encaminha o corpo para um estado de reparação e cura, reforçando sua função imunológica e diminuindo os hormônios do estresse. Alguns estudos mostram que reservar um tempo para relaxar diariamente pode proteger a saúde e ao mesmo tempo aumentar as reservas de força de vontade. Por exemplo, as pessoas que praticavam com regularidade o relaxamento demonstraram uma reação fisiológica mais saudável a dois desafios estressantes de força de vontade: um teste de concentração mental e um teste de resistência à dor (manter um pé mergulhado num balde com água a 4°C — leitores, por favor, não façam a experiência em casa). Os atletas que relaxam com respiração profunda e repouso físico se recuperam com mais rapidez de uma exaustiva sessão de treinamento, reduzindo os hormônios do estresse e os danos da oxidação do corpo.

Não estamos falando de esvaziar a cabeça vendo televisão ou de “relaxar” com uma taça de vinho e uma farta refeição. O tipo de relaxamento que fomenta a força de vontade é o autêntico repouso físico e mental capaz de desencadear o que o cardiologista Herbert Benson, da Faculdade de Medicina de Harvard, chama de *reação fisiológica de relaxamento*. A frequência cardíaca e a respiração desaceleram, a pressão sanguínea diminui e os músculos liberam a tensão retida. O cérebro descansa um pouco do planejamento do futuro ou da análise do passado.

Para desencadear essa reação de relaxamento, deite-se de barriga para cima e erga ligeiramente as pernas com uma almofada sob os joelhos (ou adote qualquer posição que lhe seja mais confortável para repousar). Feche os olhos e respire profundamente algumas vezes, deixando a barriga expandir-se e depois se retrair, repetidamente. Se sentir tensão em algum ponto do corpo, poderá deliberadamente comprimir ou contrair o referido músculo, para em seguida liberar o esforço. Por exemplo, se perceber tensão nas mãos e nos dedos, cerre as mãos e volte a abri-las relaxadamente. Se perceber tensão na fronte ou nas mandíbulas, comprima os olhos, movimente os músculos da face e escancare a boca para em seguida relaxar o rosto completamente. Permaneça nessa posição por cinco a dez minutos, desfrutando

do fato de não haver nada a fazer senão respirar. Se ficar preocupado com a eventualidade de adormecer, acione um alarme.

Cultive essa prática diariamente, especialmente quando estiver lidando com níveis altos de estresse ou falta de força de vontade. O relaxamento ajudará seu corpo a se recuperar dos efeitos fisiológicos do estresse crônico ou de um autocontrole heroico.

UM PAÍS ESTRESSADO

Muitos de nós abordamos a questão da força de vontade com certas ideias pessoais a respeito do que ela é: um traço de personalidade, uma virtude, algo que se tem ou não se tem, talvez um tipo de força bruta que precisa ser convocada em situações difíceis. Mas a ciência vem pintando uma imagem muito diferente da força de vontade. Trata-se de uma capacidade desenvolvida e de um instinto que todos temos — uma cuidadosa calibragem do que acontece no cérebro e no corpo. Mas também vimos que, quando alguém está estressado ou deprimido, seu cérebro e seu corpo podem não cooperar. A força de vontade pode ser abalada pela privação de sono, por uma dieta inadequada, um estilo de vida sedentário e uma série de outros fatores que minam a energia ou mantêm o cérebro e o corpo presos a uma reação de estresse crônico. Para todos os médicos, nutricionistas ou cônjuges teimosos convencidos de que a força de vontade não passa de uma questão de tomar decisões, essa pesquisa deve funcionar como um choque de realidade. Sim, a mente é importante, mas o corpo também precisa ser levado em conta.

A ciência também nos direciona para uma percepção fundamental: o estresse é o inimigo da força de vontade. Muitas vezes acreditamos que o estresse é o único jeito de fazer as coisas, e até buscamos maneiras de aumentá-lo — como esperar pelo último minuto ou nos criticar por sermos preguiçosos ou descontrolados — para nos sentir motivados. Ou então usamos o estresse para tentar motivar os outros, agitando o ambiente de trabalho ou sendo rígidos em casa. Pode funcionar aparentemente e a curto prazo, mas a longo prazo nada drena a força de vontade com mais rapidez que o estresse. A biologia do estresse e a biologia do autocontrole simplesmente são incompatíveis. Tanto a reação de luta ou fuga quanto a de pausa e planejamento têm a ver com gestão de energia, embora redirecionem a energia e atenção de formas muito diferentes. A reação de luta ou fuga inunda o corpo com uma energia para a ação instintiva, roubando-a de áreas do cérebro necessárias para a tomada de decisões ponderadas. A reação de pausa e planejamento envia essa energia para o cérebro — e não qualquer parte do cérebro, mas especificamente o centro do

autocontrole, o córtex pré-frontal. O estresse o estimula a se concentrar em objetivos e resultados imediatos, de curto prazo, mas o controle exige que você tenha em mente a visão global do que está acontecendo. Aprender a gerir melhor o estresse é uma das coisas mais importantes para melhorar a força de vontade.

Nos últimos anos, certos donos da verdade têm alegado que os americanos perderam a força de vontade coletiva. Se isso for verdade, o fenômeno pode não ter muito a ver com o declínio dos valores americanos fundamentais, como afirmam esses donos da verdade, e sim com o aumento dos níveis de estresse e medo na sociedade de hoje. Um levantamento efetuado em 2010 pela Associação Americana de Psicologia constatou que 75% das pessoas nos Estados Unidos vivenciam níveis elevados de estresse. O que não surpreende, considerando-se os acontecimentos da última década, dos atentados terroristas e epidemias de gripe às catástrofes ambientais, passando pelas catástrofes naturais, pelo desemprego e pela ameaça de colapso econômico. Esses motivos de estresse em nível nacional cobram um preço em nossa fisiologia e nosso autocontrole. Pesquisadores da Faculdade de Medicina da Universidade de Yale constataram que, durante a semana posterior aos atentados de 11 de setembro de 2001, a variabilidade da frequência cardíaca dos pacientes diminuiu consideravelmente. Éramos um país arrasado, e não surpreende que os índices de bebida, fumo e uso de drogas tenham aumentado ao longo de meses após os atentados. O mesmo padrão manifestou-se no auge da crise econômica de 2008 e 2009. Os americanos reconheciam estar ingerindo alimentos não saudáveis com mais frequência para lidar com o estresse, e os fumantes informavam estar consumindo mais cigarros e desistindo das tentativas de parar.

Somos também um país cada vez mais privado de boas horas de sono. Segundo um estudo feito em 2008 pela Fundação Nacional do Sono, os adultos americanos dormem hoje em média duas horas a menos por noite do que em 1960. Os hábitos de sono no país podem estar gerando uma epidemia de níveis baixos de autocontrole e atenção. Certos especialistas acreditam que a diminuição da média de horas de sono também seja um dos motivos do aumento dos índices de obesidade nesse mesmo período. Os índices de obesidade são muito mais altos entre as pessoas que dormem menos de seis horas por noite, em parte porque a privação de sono interfere na maneira como o cérebro e o corpo usam a energia. Os pesquisadores também constataram que a carência de sono gera problemas de atenção e controle dos impulsos semelhantes ao transtorno do déficit de atenção e hiperatividade (TDAH). É possível que os hábitos de sono das crianças — que costumam refletir os dos pais, apesar de elas precisarem

ainda mais das horas dormidas — estejam contribuindo para o dramático aumento de diagnósticos desse transtorno.

Para levar a sério os maiores desafios com que nos deparamos, precisamos abraçar mais decididamente as tarefas de gestão do estresse e tomar maior cuidado com nós mesmos. As pessoas cansadas e estressadas já começam com uma tremenda desvantagem, e podemos considerar hoje que somos um país cansado e estressado. Nossos maus hábitos, do excesso de comida à falta de sono, não refletem apenas falta de autocontrole. Ao drenar nossa energia e gerar mais estresse, eles nos estão roubando o autocontrole.

PELO MICROSCÓPIO: ESTRESSE E AUTOCONTROLE

Esta semana, teste a teoria de que o estresse — seja físico ou psicológico — é o inimigo do autocontrole. De que maneira a preocupação ou o excesso de trabalho afetam as suas decisões? O fato de estar com fome ou cansado drena a sua força de vontade? E o que dizer da dor física e da doença? Ou de emoções como raiva, solidão e tristeza? Observe os momentos em que o estresse se manifesta ao longo do dia ou da semana. E veja o que acontece com seu autocontrole. Você sente desejos ansiosos? Perde as estribeiras? Adia coisas que sabe serem necessárias?

A ÚLTIMA PALAVRA

Quando somos dominados por nossos desafios à força de vontade, a tentação é botar a culpa no nosso jeito de ser: preguiçosos, fracos, pouco ambiciosos. Mas o mais comum é que nosso cérebro e nosso corpo simplesmente estejam no estado errado para o autocontrole. Quando estamos num estado de estresse crônico, os desafios à força de vontade são enfrentados pelo nosso eu mais impulsivo. Para ter êxito nesses desafios, precisamos encontrar o estado mental e corporal que encaminhe a energia para o autocontrole, e não para a autodefesa. Isso requer obter aquilo de que precisamos para nos recuperar do estresse e nos assegurar de que teremos a energia necessária para sermos o melhor de nós mesmos.

RESUMO DO CAPÍTULO

A ideia: A força de vontade é um instinto biológico, como o estresse, que evoluiu para nos ajudar a nos proteger de nós mesmos.

Pelo microscópio

- Qual é a ameaça? Para enfrentar o seu desafio à força de vontade, identifique o impulso *interior* que precisa ser contido.
- Estresse e autocontrole. Observe quando o estresse se manifesta ao longo do dia ou da semana e veja o que acontece com o seu autocontrole. Você sente desejos ansiosos? Perde as estribeiras? Adia coisas

que sabe serem necessárias?

Experiências de força de vontade

- Respire para alcançar o autocontrole. Desacelere sua respiração para quatro a seis movimentos de inspiração e expiração por minuto, para entrar no estado fisiológico do autocontrole.
- Estímulo verde de cinco minutos à força de vontade. Busque atividades ao ar livre — ainda que seja uma caminhada pelo quarteirão — para reduzir o estresse, melhorar o humor e aumentar a motivação.
- Zzzzzzzzzz. Neutralize os efeitos da privação de sono com uma soneca ou uma boa noite de sono.
- Relaxe para restaurar suas reservas de força de vontade. Deite-se, respire profundamente e permita que a reação fisiológica de relaxamento o ajude a se recuperar das exigências do autocontrole e do estresse cotidiano.

[3](#) Se quiser um empurrãozinho tecnológico para desacelerar a respiração, existem alguns produtos — de certos aplicativos nada caros para smartphones (como o Breath Pacer) aos mais modernos monitores de variabilidade da frequência cardíaca (como o EmWave Personal Stress Reliever) — para ajudá-lo a ritmar a respiração de modo a alterar o funcionamento biológico.

[4](#) As pessoas aparentemente acham que eu estou brincando quando digo isso. Mas posso garantir que não. Só 11% dos americanos atendem atualmente aos padrões recomendados de exercícios físicos, e não me iludo a ponto de imaginar que todo mundo vai começar a treinar para uma maratona. Existem amplas indicações de que um pouco de exercício é melhor que nada, e você pode se beneficiar com qualquer atividade física, ainda que não esteja calçando tênis nem sue.

Cansado demais para resistir: Por que o autocontrole é como um músculo

É uma cena bem conhecida em colégios e universidades de todo o país: estudantes de ar cansado debruçados sobre mesas de biblioteca e laptops. Como verdadeiros zumbis, eles vagam pelos campi em busca de cafeína e açúcar. As academias de ginástica ficam vazias, as camas intocadas. Em Stanford, a expressão usada é “Semana Morta” — os sete dias de provas finais de cada trimestre. Os alunos se enchem de fatos e fórmulas, varam a noite estudando e se obrigam a trabalhar duro para compensar as dez semanas de festas nos dormitórios e diversões. Mas existem estudos demonstrando que esses esforços heroicos têm um preço (que não se limita às pizzas encomendadas de noite e aos caros cafés expressos). Nos períodos de provas finais, muitos alunos aparentemente perdem a capacidade de controlar qualquer coisa que não sejam seus hábitos de estudo. Fumam mais e trocam os pratos de salada pela batata frita. Ficam propensos a explosões emocionais e acidentes de bicicleta. Deixam de tomar banho e se barbear, e raramente se dão ao trabalho de mudar de roupa. Deus do céu, param até de usar fio dental.

Esta é uma das descobertas mais fortes, ainda que inquietantes, da ciência do autocontrole: as pessoas que usam a força de vontade podem perdê-la. Os fumantes que ficam 24 horas sem fumar têm mais probabilidade de comer sorvete demais, para se consolar. Os consumidores de álcool que resistem a seu drinque favorito mostram-se mais fracos fisicamente num teste de resistência. Talvez mais inquietante ainda é o fato de que as pessoas que estão de dieta têm mais probabilidade de trair o cônjuge. É como se a quantidade de força de vontade disponível fosse limitada. Uma vez esgotada, você fica indefeso diante da tentação, ou pelo menos em posição de desvantagem.

Essa constatação tem implicações importantes no que diz respeito aos desafios à força de vontade. A vida moderna está cheia de exigências de autocontrole que podem drenar a sua força de vontade. Os pesquisadores

constatarem que temos mais autocontrole pela manhã, e que ele diminui constantemente ao longo do dia. Quando chega o momento daquilo que realmente é importante para você, como ir à academia de ginástica depois do trabalho, enfrentar aquele projeto decisivo, manter a calma quando as crianças transformam o sofá numa obra-prima da pintura à mão ou manter distância do maço de cigarros de emergência que fica na gaveta, você pode constatar que a força de vontade acabou. E, se tentar controlar ou mudar muitas coisas ao mesmo tempo, poderá ficar completamente exausto. Esse fracasso não tem nada a ver com suas virtudes, só com a própria natureza da força de vontade.

O MODELO MUSCULAR DO AUTOCONTROLE

O primeiro cientista a observar e testar de maneira sistemática os limites da força de vontade foi Roy Baumeister, psicólogo na Universidade do Estado da Flórida, famoso por estudar fenômenos intrigantes. Ele tratava de questões como por que as equipes esportivas ficam em desvantagem em seus próprios estádios durante os campeonatos e por que os criminosos de boa aparência têm mais probabilidade de serem inocentados por um júri.⁵ Seu trabalho abrangeu, inclusive, abusos cometidos em rituais satânicos, sexo masoquista e sequestros de pessoas por OVNI — temas que seriam mantidos à distância pela maioria dos pesquisadores. Porém, podemos considerar que suas constatações mais assustadoras não têm muito a ver com ocultismo, e tudo a ver com as fraquezas humanas mais comuns. Nos últimos 15 anos, ele tem convidado pessoas a exercer a força de vontade no laboratório — recusando biscoitos, evitando distrações, contendo a raiva e mantendo os braços na água gelada. Em estudos sucessivos, qualquer que fosse a tarefa em questão, o autocontrole das pessoas se deteriorava com o tempo. Uma tarefa que requisesse concentração não levava apenas a uma diminuição da atenção ao longo do tempo; ela também acabava com a força física. O controle das emoções não levava apenas a explosões emocionais; tornava as pessoas mais propícias a gastar dinheiro com coisas de que não precisavam. O esforço de resistir à tentação dos doces não desencadeava apenas o desejo ansioso de chocolate; também levava à procrastinação. Era como se cada ato de força de vontade se abastecesse na mesma fonte que a força, deixando as pessoas mais fracas a cada ato bem-sucedido de autocontrole.

Essas observações levaram Baumeister a uma intrigante hipótese: o autocontrole é como um músculo. Ao ser usado, ele fica cansado. Se não repousar o músculo, você poderá perder completamente a força, como um atleta

que exige de si mesmo até a exaustão. Desde que essa hipótese foi enunciada, dezenas de estudos do laboratório de Baumeister e outras equipes de pesquisa corroboraram a ideia de que a força de vontade é um recurso limitado. Tentar controlar o próprio temperamento, respeitar um orçamento ou recusar uma farra são movimentos que recorrem à mesma fonte de forças. E como todo ato de força de vontade esgota a força de vontade, o uso do autocontrole pode levar à *perda* de controle. O fato de se eximir de fofocar no trabalho pode tornar mais difícil resistir aos docinhos na lanchonete. E, se você de fato recusar aquele tiramisù tentador, poderá ter mais dificuldade de se concentrar quando voltar à sua mesa. Quando estiver voltando para casa e o imbecil na pista ao lado quase bater no seu carro por estar consultando o celular — lá estará você berrando impropérios pela janela.

Muitas coisas que você não imaginaria normalmente que fossem da esfera da força de vontade também dependem desse reservatório limitado de forças e o exaurem. Tentar impressionar um par romântico ou se adaptar a uma cultura corporativa cujos valores você não partilha. Fazer o percurso estressante até o trabalho ou acompanhar mais uma reunião tediosa. Toda vez que você precisar resistir a um impulso, afastar motivos de distração, escolher entre metas concorrentes ou motivar-se a fazer algo difícil, estará usando um pouco mais das suas reservas de força de vontade. E aí se incluem até decisões banais, como escolher entre as vinte marcas de detergente num supermercado. Se seu cérebro e seu corpo precisarem fazer uma pausa para planejar, você estará flexionando o músculo metafórico do autocontrole.

O modelo muscular é ao mesmo tempo tranquilizador e desanimador. É bom saber que nem todo fracasso da força de vontade é um reflexo de nossas inadequações inatas; às vezes podem indicar o quanto estamos trabalhando duro. Mas, embora seja reconfortante saber que não podemos mesmo ser perfeitos, essa pesquisa também aponta alguns problemas sérios. Se a força de vontade é limitada, estaríamos fadados a fracassar em nossas principais metas? E em virtude das exigências quase constantes de autocontrole em nossa sociedade, estaríamos destinados a ser um país de zumbis destituídos de força de vontade, vagando pelo mundo em busca de gratificação imediata?

Felizmente existem coisas que podemos fazer para ao mesmo tempo superar a exaustão da força de vontade e aumentar a energia do autocontrole. Isso porque o modelo muscular não se limita a nos apontar por que fracassamos quando estamos cansados; ele também nos mostra como treinar o autocontrole. Começaremos examinando por que a força de vontade se exaure. Em seguida,

extrairemos uma lição da experiência dos atletas que trabalham com a resistência — e com frequência ultrapassam os limites da exaustão — para explorar estratégias de treinamento destinadas a aumentar a energia do autocontrole.

PELO MICROSCÓPIO: OS ALTOS E BAIXOS DA FORÇA DE VONTADE

O modelo muscular da força de vontade considera que o autocontrole vai se esgotando ao longo do dia. Esta semana, preste atenção aos momentos em que você tem maior força de vontade e àqueles em que terá maior probabilidade de ceder a tentações. Você acorda com força de vontade e rapidamente a esgota? Existe outro momento do dia em que você se sente recarregado e revigorado? Você pode usar esse autoconhecimento para planejar com sabedoria sua agenda, limitando as tentações nos momentos em que sabidamente estiver menos munido.

UMA CANDIDATA A EMPRESÁRIA DÁ PRIORIDADE AO QUE É MAIS IMPORTANTE

Ao acordar às cinco e meia da manhã, a primeira coisa que Susan fazia era checar os e-mails de trabalho na mesa da cozinha. Ela passava uns bons 45 minutos no café da manhã respondendo a perguntas e identificando as prioridades do dia. Fazia então um percurso de uma hora até o trabalho, onde passaria dez horas exercendo sua atividade de gerente de contabilidade de uma grande empresa de navegação comercial. O nível de exigência de seu emprego era alto, conflitos a serem negociados, egos a serem aplacados, incêndios a serem apagados. Às seis da tarde, ela já estava esgotada, mas quase sempre se sentia obrigada a prolongar o dia de trabalho ou sair para jantar ou beber com colegas. Susan queria abrir um negócio próprio de consultoria, e estava tomando medidas para se preparar financeira e profissionalmente. Mas quase sempre, à noite, ela estava cansada demais para progredir com o seu plano, e temia permanecer para sempre naquele emprego.

Ao analisar de que maneira estava gastando sua força de vontade, ficou claro para Susan que cem por cento iam para o emprego, começando com a sessão matinal de checagem dos e-mails e acabando com o longo percurso de volta para casa. A sessão de e-mails na mesa da cozinha era um velho hábito da época em que era nova no emprego e se sentia ansiosa para exceder as expectativas. Mas agora não havia um bom motivo para que os e-mails não pudessem esperar até sua chegada ao escritório às oito horas. Susan concluiu que o único momento em que poderia dispor da energia mental necessária para perseguir suas metas pessoais era antes de começar o dia de trabalho. Habitou-se então a passar a

primeira hora do dia construindo seu próprio negócio, em vez de cuidar das necessidades dos outros.

Foi uma iniciativa inteligente, pois Susan precisava voltar sua força de vontade para os próprios objetivos. Ela também demonstrou uma importante regra da força de vontade: *se você aparentemente nunca tem tempo e energia para o seu desafio “Eu vou”, agende-o para o momento em que estiver com mais forças.*

POR QUE O AUTOCONTROLE É LIMITADO?

É claro que não temos de fato um músculo do autocontrole escondido debaixo do bíceps, impedindo que nossa mão vá ao encontro da sobremesa ou da carteira de dinheiro. Mas realmente temos no cérebro algo parecido com um músculo do autocontrole. Embora o cérebro seja um órgão, e não um músculo, o fato é que se cansa com reiterados atos de autocontrole. Os neurocientistas constataram que a cada utilização da força de vontade o sistema de autocontrole do cérebro torna-se menos ativo. Assim como as pernas de um corredor cansado podem vacilar, o cérebro aparentemente perde a força para ir em frente.

Matthew Gailliot, um jovem psicólogo que trabalha com Roy Baumeister, quis entender se o cansaço do cérebro seria essencialmente uma questão de falta de energia. O autocontrole é uma tarefa de alto gasto energético para o cérebro, e o nosso manancial interno de energia é limitado — afinal, não é como se tivéssemos um abastecimento intravenoso de açúcar em nosso córtex pré-frontal. Gailliot perguntava a si mesmo: a exaustão da força de vontade resultaria simplesmente no fim da energia no cérebro?

Para investigar a questão, ele decidiu testar se o fornecimento de energia, na forma de açúcar, seria capaz de restaurar a força de vontade exaurida nas pessoas. Em seu laboratório, as pessoas eram levadas a desempenhar toda uma série de tarefas ligadas ao autocontrole, desde ignorar distrações até controlar as próprias emoções. Antes e depois de cada tarefa, ele media os níveis de açúcar no sangue. Quanto mais caía o nível de açúcar no sangue após determinada tarefa de autocontrole, pior era o desempenho da pessoa na tarefa seguinte. Era como se o autocontrole estivesse drenando a energia do corpo, e essa perda energética enfraquecesse o autocontrole.

Gailliot deu então um copo de limonada aos participantes cuja força de vontade fora drenada. Metade deles recebeu limonada com açúcar para restabelecer o açúcar no sangue; a outra metade recebeu um placebo adoçado

artificialmente e incapaz de fornecer qualquer energia utilizável. Surpreendentemente, o aumento do açúcar no sangue restabeleceu a força de vontade. Os participantes que beberam limonada açucarada evidenciaram maior autocontrole, ao passo que o autocontrole dos que haviam bebido limonada placebo continuou a se deteriorar.

Revelou-se que um baixo nível de açúcar no sangue aponta para toda uma série de fracassos em matéria de força de vontade, desde desistir num teste difícil até descontar nos outros em um momento de raiva. Gailliot, agora professor na Universidade de Zirve, na Turquia, constatou que as pessoas com baixo nível de açúcar no sangue também têm mais probabilidade de recorrer a estereótipos e menor tendência a doar dinheiro a obras de caridade ou a ajudar um estranho. É como se o baixo nível energético nos fizesse tender para a pior versão de nós mesmos. Em contraste, uma injeção de açúcar nos participantes os faz voltar à melhor versão de si mesmos: mais persistentes e menos impulsivos; mais ponderados e menos egoístas.

Bem, como você pode imaginar, essa foi a descoberta mais bem-recebida que já apresentei em meu curso. As implicações são ao mesmo tempo surpreendentes e deliciosas. O açúcar é o seu mais novo melhor amigo. Comer um doce ou beber um refrigerante pode ser um ato de autocontrole! (Ou pelo menos de restabelecimento do autocontrole.) Meus alunos adoram esses estudos e não podem ver a hora de testar as hipóteses em si mesmos. Um deles valeu-se de um abastecimento regular de balas Skittles para chegar ao fim de um projeto difícil. Outro tinha sempre no bolso uma latinha de Altoids (uma das últimas balas de menta realmente contendo açúcar), recorrendo a elas em reuniões mais longas para conseguir se concentrar por mais tempo que os colegas. Só posso aplaudir seu entusiasmo ao pôr em prática a ciência e simpatizo com seus paladares. E inclusive confesso que durante anos levava balas às aulas de Introdução à Psicologia, na esperança de conseguir que os alunos prestassem atenção em mim e se desligassem do Facebook.⁶

Se o açúcar de fato fosse o segredo para o aumento da força de vontade, tenho certeza de que teria nas mãos um best-seller e estaria sendo procurada por muitos patrocinadores. Mas, enquanto eu e meus alunos fazíamos nossas experiências de reabastecimento da força de vontade, alguns cientistas, entre eles Gailliot, começaram a se fazer algumas perguntas bem instigantes. Exatamente que níveis de energia eram gastos em atos de autocontrole mental? E o restabelecimento dessa energia realmente exigia o consumo de uma quantidade substancial de açúcar? O psicólogo Robert Kurzban, trabalhando na

Universidade da Pensilvânia, sustenta que a quantidade de energia de que o cérebro precisa para exercer o autocontrole é menor do que a contida em meio Tic Tac por minuto. Pode ser mais do que o cérebro utiliza em outras tarefas mentais, mas é muito menos do que o corpo usa ao se exercitar. De modo que, partindo-se do princípio de que você dispõe dos recursos necessários para dar uma volta no quarteirão sem desmaiar, as necessidades absolutas de autocontrole não teriam como esgotar todo o estoque de energia do seu corpo. E certamente não seria necessário reabastecer-se com alguma bebida açucarada contendo cem calorias. Por que então o maior consumo de energia do cérebro durante o esforço de autocontrole parece esgotar tão rapidamente a força de vontade?

CRISE ENERGÉTICA

Para responder a essa pergunta, pode ser útil rememorar a crise do sistema bancário americano em 2009. Depois do desmoronamento financeiro de 2008, os bancos receberam uma grande quantidade de dinheiro do governo. Esses fundos deveriam ajudar os bancos a cumprir suas obrigações financeiras para voltar a emprestar aos clientes. Mas os bancos se recusavam a emprestar dinheiro a pequenas empresas e pessoas físicas. Não tinham confiança no fluxo de abastecimento de dinheiro, de modo que estocavam os recursos disponíveis. Realmente uns canalhas sovinas!

O que acontece é que o seu cérebro também pode ser um canalha sovina. O cérebro humano dispõe de um estoque muito pequeno de energia, o tempo todo. Ele é capaz de estocar alguma energia em suas células, mas depende sobretudo de um fluxo constante de glicose na corrente sanguínea. Células do cérebro especialmente voltadas para a detecção da glicose estão constantemente fiscalizando a disponibilidade de energia. Quando o cérebro detecta uma queda na energia disponível, fica um pouco nervoso. E se ele ficar sem energia? Tal como os bancos, ele pode decidir parar de gastar e economizar os recursos de que dispõe. Vai se manter num orçamento energético apertado, evitando dispendir todo o seu suprimento de energia. E qual a primeira despesa a ser cortada? O autocontrole, uma das tarefas mais consumidoras de energia desempenhadas pelo cérebro. Para conservar a energia, o cérebro pode relutar em liberar plenamente os recursos mentais de que você precisa para resistir à tentação, concentrar a atenção ou controlar as emoções.

Pesquisadores na Universidade de Dakota do Sul, o economista comportamental X. T. Wang e o psicólogo Robert Dvorak criaram um modelo de “orçamento energético” do autocontrole. Eles sustentam que o cérebro trata a

energia como se fosse dinheiro. Ele gasta energia quando os recursos são abundantes, mas a economiza quando começam a cair. Para testar a ideia, eles convidaram 65 adultos, com idades entre 19 e 51 anos, a fazer um teste de força de vontade no laboratório. Os participantes podiam fazer uma série de escolhas entre duas recompensas, como por exemplo US\$120 amanhã ou US\$450 dentro de um mês. Uma das recompensas era sempre menor, mas os participantes a obteriam com mais rapidez do que a recompensa maior. Os psicólogos consideram este um clássico teste de autocontrole, pois opõe a gratificação imediata a consequências mais favoráveis a longo prazo. No fim do estudo, os participantes recebiam uma das recompensas escolhidas. Isso garantia que estariam motivados a tomar decisões concretas em função do que queriam ganhar.

Antes de começar o processo de escolha, os pesquisadores mediam os níveis de açúcar no sangue dos participantes para determinar a situação dos “fundos” disponíveis para o autocontrole. Depois da primeira rodada de decisões, os participantes recebiam um refrigerante açucarado comum (para aumentar os níveis de açúcar no sangue) ou um refrigerante dietético de caloria zero. Os pesquisadores voltavam então a medir os níveis de açúcar no sangue, convidando os participantes a fazer outra série de escolhas. Os participantes que tinham bebido o refrigerante comum evidenciavam acentuado aumento nos níveis de açúcar no sangue. Também apresentavam maior probabilidade de adiar a gratificação em troca da recompensa maior. Em contraste, o nível de açúcar no sangue diminuía entre os indivíduos que haviam bebido o refrigerante dietético.⁷ Esses participantes mostravam-se agora mais inclinados a optar pela gratificação imediata da recompensa mais rápida e menor. Um dado importante: não era o nível absoluto do açúcar no sangue que permitia prever as escolhas de um participante, mas a direção da mudança. O cérebro perguntava: “A energia disponível está aumentando ou diminuindo?” E em seguida tomava uma decisão estratégica no sentido de gastar ou preservar essa energia.

PESSOAS COM FOME NÃO DEVEM RECUSAR UM LANCHE

Pode haver uma segunda motivação por trás da relutância do cérebro em exercer o autocontrole quando o nível de energia do corpo está caindo. Nosso cérebro desenvolveu-se num ambiente muito diferente do atual, um ambiente em que o suprimento de comida era imprevisível. (Lembra de nossa viagem a Serengeti, quando você buscava carcaças de antílope?) Dvorak e Wang sustentam que o cérebro do ser humano moderno ainda pode estar usando os níveis de açúcar no

sangue como sinal de escassez ou abundância no meio ambiente. Os arbustos estão cheios de frutas silvestres ou áridos? O jantar vai cair morto aos nossos pés ou teremos de persegui-lo pelas planícies? Há comida suficiente para todo mundo ou temos de competir com caçadores e coletores maiores e mais rápidos?

Muito tempo atrás, quando o cérebro humano estava tomando forma, a queda dos níveis de açúcar no sangue tinha menos a ver com o fato de você estar usando o seu córtex pré-frontal devorador de energia para resistir a um biscoito e mais com a disponibilidade ou não de comida. Se não tivesse comido há algum tempo, o seu nível de açúcar no sangue era baixo. Para um cérebro ocupado em fiscalizar o nível de energia, o seu nível de açúcar no sangue era um indicador da probabilidade de passar fome no futuro próximo se não achasse algo para comer muito rapidamente.

Um cérebro que fosse capaz de voltar suas decisões na direção da gratificação imediata quando os recursos fossem escassos, mas na direção de um investimento de longo prazo quando eles fossem abundantes, seria um autêntico trunfo num mundo de suprimento alimentar imprevisível. Os que demorassem demais a prestar atenção na própria fome ou se revelassem polidos demais para lutar pelo que era seu talvez encontrassem o último osso já roído. Em época de escassez de alimentos, os primeiros seres humanos que seguiram seus apetites e impulsos tinham maiores chances de sobrevivência. Aquele que assume os maiores riscos — desde explorar novas terras até tentar novos alimentos e novas parceiras de acasalamento — é muitas vezes o que tem maior probabilidade de sobreviver (ou pelo menos de fazer com que seus genes sobrevivam). O que no mundo moderno fica parecendo uma *perda* de controle pode ser na verdade um vestígio do instinto cerebral para assumir riscos estratégicos. Para evitar a fome, o cérebro passa a um estado mais impulsivo e tende a assumir riscos. Na verdade, os estudos demonstram que os seres humanos modernos têm maior probabilidade de assumir *qualquer* tipo de risco quando estão com fome. Por exemplo, as pessoas fazem investimentos mais arriscados quando estão com fome e se mostram mais dispostas a “diversificar suas estratégias de acasalamento” (jargão dos psicólogos evolucionistas para falar de traição do parceiro) depois de um jejum.

Infelizmente, na sociedade ocidental moderna esse instinto não é mais necessariamente positivo. As mudanças internas nos níveis de açúcar no sangue raramente indicam fome ou a necessidade de passar rapidamente adiante os seus genes para o caso de você não conseguir sobreviver ao inverno. Mas, quando o açúcar no sangue cai, o seu cérebro continuará preferindo o raciocínio de curto

prazo e o comportamento impulsivo. A prioridade do cérebro será conseguir mais energia, e não certificar-se de que você tome decisões acertadas em função das suas metas de longo prazo. O que significa que os operadores de bolsa podem fazer compras ruins antes do almoço, as pessoas em dieta terão mais probabilidade de “investir” em bilhetes de loteria e o político que deixa de tomar o café da manhã pode achar sua estagiária irresistível.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: A DIETA DA FORÇA DE VONTADE

Sim, é verdade que uma injeção de açúcar pode significar para você um estímulo de curto prazo à força de vontade numa emergência. A longo prazo, contudo, essas grandes absorções de açúcar não são uma boa estratégia de autocontrole. Em momentos de estresse, parece particularmente tentador voltar-se para compensações alimentares, como comida altamente processada, de alto teor de gordura e açúcar. Isso, no entanto, levará a um colapso do autocontrole. Com o tempo, os picos de açúcar no sangue e os colapsos subsequentes podem interferir na capacidade do corpo e do cérebro de usar o açúcar — o que significa que você pode acabar com alto teor de glicose no sangue, mas pouca energia (como acontece com milhões de americanos que têm diabetes do tipo 2⁸). Um plano mais inteligente seria certificar-se de que o seu corpo está bem abastecido com alimentos que lhe proporcionem energia de maneira duradoura. A maioria dos psicólogos e nutricionistas recomenda uma dieta de baixo teor glicêmico — ou seja, uma dieta que o ajude a manter estável o nível de açúcar no sangue. Entre os alimentos de baixo teor glicêmico estão as proteínas magras, nozes e favas, cereais com alto teor de fibras e a maioria das frutas e dos legumes — basicamente, alimentos que aparentam estar em seu estado natural, sem toneladas de açúcar, gorduras e produtos químicos. Pode ser necessário um certo nível de autocontrole para optar por esse tipo de alimentação, mas, quaisquer que sejam os passos que você vier a dar (por exemplo, fazer um generoso e saudável jejum nos dias de semana em vez de pular o café da manhã, ou comer pequenos lanches com nozes em vez de açúcar), será mais que recompensado pela força de vontade que tiver de mobilizar para proceder a essa mudança.

TREINAMENTO DO MÚSCULO DA FORÇA DE VONTADE

Qualquer músculo do seu corpo pode ser fortalecido com exercícios — esteja você modelando os bíceps com o levantamento de halteres ou treinando os polegares com mensagens de texto. Se o autocontrole é um músculo (ainda que um músculo metafórico), deve ser possível treiná-lo também. Como acontece com os exercícios físicos, usar o músculo do autocontrole pode ser cansativo, mas com o tempo a prática vai torná-lo mais forte.

Os pesquisadores testaram essa ideia por meio de regimes de treinamento da força de vontade. Não estamos falando de campos de treinamento militar ou coisas do gênero. Essas intervenções adotam uma abordagem mais simples: desafiar o músculo do autocontrole convidando as pessoas a controlarem algo

desimportante que não estejam acostumadas a controlar. Por exemplo, um dos programas de treinamento da força de vontade pedia que os participantes estabelecessem prazos e os cumprissem. A coisa podia ser feita em relação a qualquer tarefa que estivesse sendo adiada, como limpar os armários. Os prazos podiam ser: Semana 1, abrir a porta e encarar a bagunça. Semana 2, cuidar das roupas penduradas em cabides. Semana 3, jogar fora tudo que for da década passada. Semana 4, descobrir se o Exército de Salvação aceita os esqueletos que estavam escondidos lá. Semana 5, bom, você já entendeu. Quando os participantes estabeleciam esse tipo de prazo durante dois meses, não só os armários eram arrumados e os projetos eram concluídos, como também eles melhoravam suas dietas, se exercitavam mais e cortavam o consumo de cigarros, álcool e cafeína. Era como se tivessem fortalecido seu músculo do autocontrole.

Outros estudos constataram que o comprometimento com qualquer ato pequeno mas constante de autocontrole — melhorar a postura, cortar os doces, manter sob controle os gastos — pode aumentar globalmente a força de vontade. E, embora esses pequenos exercícios de autocontrole possam parecer sem maiores consequências, o fato é que, pelo visto, contribuem para um melhor resultado nos testes de força de vontade a que damos mais importância, entre eles concentrar-se no trabalho, cuidar bem da saúde, resistir às tentações e se sentir mais no controle das emoções. Um dos estudos, efetuado por uma equipe de psicólogos da Universidade do Noroeste, chegou a testar se duas semanas de treinamento da força de vontade seriam capazes de reduzir a violência contra um parceiro romântico.⁹ Distribuíram aleatoriamente quarenta adultos (com idades entre 18 e 45 anos, todos mantendo um relacionamento romântico) em três grupos de treinamento. Um grupo foi convidado a usar a mão não dominante para comer, escovar os dentes e abrir portas. O segundo grupo foi instruído a evitar xingamentos e a dizer “sim” em vez de “tá”. O terceiro grupo não recebeu qualquer instrução especial. Passadas duas semanas, os participantes dos dois grupos de autocontrole tinham menos probabilidade de reagir com violência física a típicos fatos desencadeadores, como ciúmes ou a sensação de não estar sendo respeitado pelo parceiro. O terceiro grupo, em contraste, não evidenciou qualquer mudança. Ainda que você não precise lutar pessoalmente contra a violência física, todos sabemos como é perder a calma e fazer algo num momento de raiva que depois lamentemos.

A importante ação “muscular” treinada em todos esses estudos não é o desafio de força de vontade específico de cumprir prazos, usar a mão esquerda para abrir portas ou guardar para si o palavrão. É o hábito de notar o que você

está a ponto de fazer e optar pelo que é mais difícil, e não pelo que é mais fácil. Em cada um desses exercícios de força de vontade, o cérebro se acostuma a fazer uma pausa antes de entrar em ação. A trivialidade das tarefas pode até ajudar no processo. Elas são desafiadoras, mas não pesadas. E, embora o autodomínio exija atenção cuidadosa, é improvável que o esforço provoque um sentimento forte de privação. (“Como assim, não vou poder dizer ‘tá’?!?! Só assim eu consigo chegar ao fim do dia!”) A relativa falta de importância dos desafios de força de vontade permitia aos participantes exercitar o músculo do autocontrole sem a ansiedade que tantas vezes compromete nossas tentativas de mudar.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: UMA ROTINA DE TREINAMENTO DA FORÇA DE VONTADE

Se você quiser adotar um regime próprio de treinamento da força de vontade, teste o modelo muscular do autocontrole com uma das seguintes rotinas de exercícios:

- Fortalecimento do poder “Eu não vou”: Comprometa-se a não xingar (ou a se eximir de qualquer hábito da fala), não cruzar as pernas ao sentar ou usar a mão não dominante para qualquer tarefa diária, como comer ou abrir portas.
- Fortalecimento do poder “Eu vou”: Comprometa-se a fazer algo diariamente (nada que você já faça) simplesmente para praticar a construção de um hábito e evitar encontrar desculpas. Pode ser telefonar para sua mãe, meditar durante cinco minutos ou encontrar alguma coisa em sua casa que precise ser jogada fora ou reciclada.
- Fortalecimento da autofiscalização: Supervisione formalmente algo a que não costuma dar muita atenção. Podem ser os seus gastos, aquilo que você come ou o tempo que gasta diante do computador ou vendo televisão. Você não precisa de grandes tecnologias, bastam lápis e papel.

Para qualquer um desses exercícios de força de vontade, você pode escolher algo relacionado ao seu principal desafio à força de vontade. Por exemplo, se o seu objetivo é economizar dinheiro, poderá manter um controle daquilo que está gastando. Se o seu objetivo é praticar exercícios com maior frequência, poderá tomar a decisão de fazer dez abdominais ou dez flexões antes do banho matinal. Mas, ainda que você não associe essa experiência aos seus principais objetivos, o modelo muscular do autocontrole parece indicar que o exercício diário da força de vontade, ainda que de maneiras simples ou banais, contribuirá para fortalecer a determinação em todos os seus desafios à força de vontade.

UM VICIADO EM DOCES VENCE A GULA

Jim, um designer gráfico de 38 anos, fora a vida inteira viciado em doces — não conseguia se recordar de não ter gostado de uma bala. Ele ficou intrigado com um estudo que mencionei no curso, segundo o qual o fato de deixar balas e doces expostos em lugar visível pode aumentar o autocontrole (se a pessoa persistir em resistir à tentação). Jim trabalhava em casa e com frequência se deslocava entre o escritório e outros ambientes. Decidiu então colocar um jarro de vidro com balas no corredor pelo qual teria de passar toda vez que deixasse o escritório ou a ele voltasse. Ele não baniu completamente as balas e doces, mas estabeleceu uma regra — “nada de balas do jarro do corredor” — para lançar um desafio ao seu músculo do autocontrole.

No primeiro dia, o instinto de jogar algumas jujubas na boca foi automático e difícil de resistir. Com o passar da semana, contudo, ficou mais fácil dizer não. A visão das balas lembrava a Jim seu objetivo de exercitar a força do “Eu não vou”. Surpreso com o êxito que alcançou, ele começou a deixar o escritório com mais frequência só para fazer uns “exercícios” a mais. Embora temesse inicialmente que a visão daquela tentação acabaria exaurindo sua força de vontade, Jim acabou achando aquele processo estimulante. Ao retornar ao escritório depois de resistir às balas, ele se sentia motivado. Jim ficou espantado de constatar que algo que julgava completamente fora do seu controle pudesse mudar tão rapidamente uma vez que ele lançasse a si mesmo um pequeno desafio e se comprometesse a enfrentá-lo.

Ao tentar promover uma grande mudança ou transformar um velho hábito, procure uma maneira aparentemente insignificante de praticar o autocontrole que fortaleça a sua força de vontade, mas sem atacá-la completamente.

ATÉ ONDE SÃO REAIS OS “LIMITES” DO AUTOCONTROLE?

Busquemos provas na ciência ou na nossa própria vida, é evidente que nós, os seres humanos, temos uma tendência a ficar sem força de vontade. Porém, uma coisa que ainda não está muito clara é se ficamos sem *força* ou simplesmente ficamos sem *vontade*. Será realmente impossível para uma fumante ater-se ao seu orçamento quando está tentando parar de fumar? Será que a pessoa em dieta, privando-se dos seus alimentos favoritos, realmente fica tão fraca que não é capaz de resistir a um caso extraconjugal? Existe sempre uma diferença entre o que é difícil e o que é impossível, e os limites do autocontrole podem refletir ambas as coisas. Para responder a essa pergunta, precisamos voltar um pouco

atrás no exame do músculo metafórico do autocontrole e investigar mais de perto por que os músculos propriamente ditos, como os dos braços e das pernas, se cansam e nos deixam na mão.

CHEGANDO À RETA FINAL

No meio da corrida de 42 quilômetros do seu primeiro triatlo Ironman, Kara, de 30 anos, sentia-se muito bem. Ela tinha sobrevivido aos 3,8 quilômetros do percurso de natação e aos 180 quilômetros de bicicleta, e a corrida era o seu ponto forte. Estava correndo mais rápido do que esperava ser capaz àquela altura da disputa, até que chegou ao ponto de retorno da corrida e seu corpo foi violentamente lembrado da realidade física do que ela vinha fazendo. Tudo doía, dos ombros às bolhas nos pés. As pernas pareciam pesadas e ocas, como se não tivessem mais forças para prosseguir. Era como se um motor tivesse sido desligado no seu corpo, avisando: “Acabou.” Seu otimismo desapareceu, e ela começou a pensar com seus botões: *Isto não vai acabar tão bem quanto começou*. Mas, apesar da sensação de exaustão que parecia indicar que os pés e as pernas não cooperariam, o fato é que cooperaram. Sempre que lhe vinha o pensamento *Não vou conseguir*, ela dizia a si mesma: “Você *está* conseguindo”, e continuava levando um pé à frente do outro, até chegar à reta final.

O fato de Kara ter conseguido chegar ao fim do triatlo é um perfeito exemplo de quanto o cansaço pode ser enganoso. Os psicólogos que estudam a prática de exercícios acreditavam que, quando o corpo desiste, é porque realmente não consegue mais continuar funcionando. O cansaço era uma questão de falência muscular, pura e simplesmente: os músculos ficavam sem reservas de energia. Não conseguem mais receber oxigênio suficiente para metabolizar a energia de que dispõem. O sangue torna-se por demais ácido ou alcalino. Todas essas explicações fazem sentido na teoria, mas ninguém conseguia provar que era isso que levava os praticantes de exercícios a diminuir o ritmo e desistir.

Timothy Noakes, professor de ciência dos exercícios e dos esportes na Universidade da Cidade do Cabo, pensava diferente. Ele é conhecido no mundo do atletismo por desafiar crenças muito arraigadas. (Por exemplo, contribuiu para demonstrar que a ingestão de excesso de líquidos durante competições de resistência pode matar um atleta, ao diminuir os sais essenciais do corpo.) Noakes é ele mesmo um competidor de maratonas, e se interessou por uma teoria negligenciada exposta em 1924 pelo fisiologista Archibald Hill, vencedor do Prêmio Nobel. Hill ponderara que o cansaço nos exercícios pode não ser causado pela falência muscular, mas por um monitor superprotetor do cérebro

empenhado em prevenir a exaustão. Quando o corpo se esforça muito, exigindo demais do coração, esse monitor (Hill referia-se a ele como “o governador”) entra em ação, para desacelerar as coisas. Hill não tentou entender de que maneira o cérebro produz a sensação de fadiga que leva os atletas a desistir, mas Noakes ficou intrigado com a implicação aí embutida: a exaustão física seria um truque aplicado pela mente ao corpo. Se isso fosse verdade, significaria que os limites físicos de um atleta estariam muito além do sugerido pela mensagem inicial do corpo no sentido de desistir.

Juntamente com outros colegas, Noakes começou a examinar os indícios do que acontece aos atletas de resistência sob condições extremas. Eles não encontraram qualquer prova de falência fisiológica acontecendo nos músculos; pelo contrário, revelava-se que o cérebro dizia aos músculos que parassem. O cérebro, percebendo o aumento da frequência cardíaca e um rápido esgotamento do estoque de energia, literalmente freia o corpo. Ao mesmo tempo, gera uma insuperável sensação de fadiga que pouco tem a ver com a capacidade dos músculos para continuar funcionando. Explica Noakes: “A fadiga não deve mais ser considerada um acontecimento físico, e sim uma sensação ou emoção.” Na maioria dos casos, interpretamos a exaustão como um indicador objetivo de que não podemos prosseguir. Segundo esta teoria, trata-se apenas de uma sensação gerada pelo cérebro para nos levar a parar, da mesma forma como a sensação de ansiedade pode nos impedir de fazer algo perigoso e a sensação de nojo nos impede de comer algo que nos possa deixar doentes. Entretanto, como a fadiga é apenas um sistema inicial de advertência, os atletas empenhados em atividades físicas extremas podem normalmente ir além daquilo que, para a maioria de nós, parece constituir de fato os limites físicos naturais do corpo. Esses atletas reconhecem que a primeira onda de fadiga nunca representa realmente um limite, e com motivação suficiente eles podem superá-la.

O que tem isso a ver com nossa questão inicial dos estudantes enchendo a cabeça de informações e a boca de comida de má qualidade? Ou com os casos extraconjugais dos que estão fazendo dieta e a falta de atenção dos empregados de escritórios? Certos cientistas consideram hoje que os limites do autocontrole são exatamente como os limites físicos do corpo — muitas vezes nos sentimos privados de força de vontade quando na realidade ainda dispomos dela. Em certa medida, podemos agradecer por ter um cérebro motivado a conservar energia. Assim como o cérebro pode dizer aos músculos do corpo que desacelerem quando teme pela exaustão física, pode também frear sua própria ativação do

córtex pré-frontal, que consome muita energia. Isso não quer dizer que estejamos sem força de vontade; precisamos apenas encontrar a motivação para usá-la.

Nossas crenças a respeito daquilo de que somos capazes podem determinar se desistimos ou prosseguimos. Psicólogos pesquisando em Stanford constataram que certas pessoas não acreditam na sensação mental de fadiga que se segue a um ato desafiador de autocontrole. Os atletas da força de vontade tampouco expressam a característica de deterioração do controle prevista no modelo muscular — não, pelo menos, durante os tipos moderados de desafio à força de vontade que podem ser testados sem problemas éticos no laboratório. Com base nessas constatações, esses psicólogos propuseram uma ideia tão chocante no campo da pesquisa do autocontrole quanto as teses de Noakes sobre a fisiologia dos exercícios: a descoberta científica de que o controle é limitado, amplamente observada, pode refletir crenças a respeito da força de vontade, e não os verdadeiros limites físicos e mentais das pessoas. As pesquisas a esse respeito estão apenas começando, e ninguém afirma que os seres humanos tenham uma capacidade ilimitada de autocontrole. Mas é realmente tentador pensar que frequentemente dispomos de mais força de vontade do que supomos. Também surge a possibilidade de que, como os atletas, possamos transcender a sensação de exaustão para chegar à reta final de nossos próprios desafios à força de vontade.

PELO MICROSCÓPIO: SUA EXAUSTÃO É REAL?

Com muita frequência aproveitamos a sensação inicial de fadiga para nos esquivar dos exercícios, nos irritarmos com o cônjuge, procrastinar um pouco mais ou encomendar uma pizza em vez de preparar uma refeição saudável. Na verdade, as exigências da vida realmente drenam a nossa força de vontade, e o autocontrole perfeito é uma ilusão. Mas é possível que você disponha de mais reservas de força de vontade do que o levaria a acreditar o primeiro impulso de desistir. Da próxima vez que se achar “cansado demais” para exercer o autocontrole, desafie-se a ir além dessa primeira sensação de fadiga. (Tenha em mente que também é possível exagerar no treinamento — e se você se sentir constantemente drenado de suas forças, talvez deva considerar se não está realmente caindo em exaustão.)

QUANDO HÁ VONTADE, HÁ DETERMINAÇÃO

Quando Kara, a estreante do triatlo, sentiu-se cansada demais para prosseguir, lembrou-se de quanto queria chegar ao fim do percurso e imaginou a multidão aclamando-a no momento em que ela chegava à reta final. O que acontece é que o “músculo” metafórico da força de vontade também pode ser treinado a perseverar por mais tempo, se for devidamente inspirado. Os psicólogos Mark Muraven e Elisaveta Slessareva da Universidade de Albany testaram certas

motivações em estudantes drenados de sua força de vontade. Não foi surpresa constatar que o dinheiro ajuda os formandos a encontrar novas reservas de força de vontade, e eles se revelaram capazes de realizar por dinheiro exatamente aquilo que momentos antes se diziam cansados demais para fazer. (Imagine que alguém lhe ofereça R\$200 para recusar um pacote de cookies. Eles já não parecem mais tão irresistíveis, não é?) O autocontrole também aumentou consideravelmente quando os alunos foram informados de que um bom desempenho ajudaria os pesquisadores a descobrir uma cura para a doença de Alzheimer, mais ou menos como os atletas de resistência que competem em prol de uma cura. Finalmente, a simples perspectiva de que a prática contribuiria para melhorar o desempenho numa tarefa difícil ajudou os estudantes a transcender a exaustão da força de vontade. Embora se trate de uma motivação não tão óbvia, ela desempenha um papel importante em determinar se as pessoas haverão de persistir ou não em mudanças difíceis na vida real. Se você acredita que parar de fumar será tão difícil daqui a um ano quanto foi no primeiro dia de privação da nicotina, quando você quase seria capaz de arrancar os próprios olhos por um cigarro, terá muito maior probabilidade de desistir. Mas, se é capaz de imaginar um momento em que dizer “não” será quase automático, estará mais disposto a aguentar a frustração passageira.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: QUAL É O SEU PODER DE “QUERER”?

Quando a força de vontade andar baixa, renove-a recorrendo ao poder do “querer”. Diante do seu maior desafio à força de vontade, considere as seguintes motivações:

1. Que benefícios você poderá conquistar com o êxito nesse desafio? Quais são as vantagens pessoais para você? Saúde, felicidade, liberdade, segurança financeira ou sucesso?
2. Quem mais poderá se beneficiar caso você se saia bem nesse desafio? Certamente outras pessoas dependem de você e são afetadas pelas suas escolhas. De que maneira o seu comportamento influencia sua família, amigos, colegas, empregados ou empregador e, de modo geral, a comunidade? De que maneira seu sucesso os ajudaria?
3. Imagine que o desafio vai se tornar mais fácil com o tempo se você se dispuser a fazer agora o que é difícil. Você é capaz de imaginar como será sua vida e como você se sentirá a seu próprio respeito ao progredir nesse desafio? Será que um certo desconforto inicial valerá a pena se você souber que se trata apenas de uma parte temporária no seu progresso?

À medida que enfrenta seus desafios esta semana, pergunte a si mesmo qual a motivação mais importante para você neste momento. Será que se dispõe a fazer algo difícil pelos outros, quando talvez não fosse capaz de fazê-lo por si mesmo?

Será que o sonho de um futuro melhor — ou o medo de um terrível destino — é a única coisa que o mantém em movimento? Quando encontrar sua maior força de “querer”, aquilo que o impulsiona quando se sente fraco, pense nela sempre que se sentir mais tentado a ceder ou desistir.

UMA MÃE FRUSTRADA ENCONTRA O SEU PODER DO “QUERER”

Erin era dona de casa, mãe de dois meninos gêmeos na terrível idade dos 2 anos. Sentia-se exausta diante das exigências do cuidado com os filhos e sugada pelo comportamento deles, e com sua recente descoberta da palavra “não!”. Frequentemente ela se via levada ao seu limite, perdendo a calma com os gêmeos em brigas insignificantes, mas numerosas. Seu desafio de força de vontade no curso era aprender a manter a calma quando estivesse a ponto de explodir.

Quando Erin pensava em qual seria a maior motivação para controlar seu gênio, a resposta mais evidente parecia ser: “Ser uma mãe melhor.” Na hora da frustração, contudo, essa motivação não estava funcionando. Ela se lembrava de que queria ser uma mãe melhor, mas isso servia apenas para deixá-la ainda mais frustrada! Erin deu-se conta de que uma motivação ainda maior era o desejo de aproveitar a maternidade, o que não é exatamente a mesma coisa que ser uma mãe melhor. Ela berrava de frustração não só pelo que os meninos faziam, mas também por ter a sensação de, sob muitos aspectos, não estar à altura do seu próprio ideal de uma mãe perfeita. Muitas vezes ela estava com raiva de si mesma, mas descontava nos filhos. Também se ressentia de ter deixado o trabalho — em que se considerava muito eficiente — por algo que a fazia sentir-se tão fora de controle. O fato de se lembrar de que não era uma mãe perfeita não contribuía propriamente para aumentar o seu autocontrole — fazia-a justamente se sentir ainda pior.

Para encontrar a força de vontade necessária para não explodir, Erin teve de se convencer de que manter a calma era algo a ser feito tanto por si mesma quanto pelos filhos. Não era nada divertido ficar gritando, e ela não gostava da pessoa em que se transformava quando perdia o controle. Estava ficando tão frustrada com a defasagem entre seus ideais e a realidade da vida cotidiana que começara até a se questionar se realmente queria ser mãe. Mas o fato é que Erin *queria* ser mãe. O esforço para parar, respirar e encontrar uma reação menos estressada não era só uma questão de ser uma mãe melhor para os filhos. Tratava-se igualmente de gostar de estar na companhia deles e se sentir bem com o fato de ter aberto mão de certas coisas para cuidar dos filhos em casa. Ao se

dar conta disto, Erin descobriu que era mais fácil manter a calma. Deixar de gritar com os meninos tornou-se uma maneira de não gritar consigo mesma, descobrindo as alegrias da turbulenta realidade da maternidade.

Às vezes nossa motivação mais forte não é aquela que imaginamos ser ou achamos que deveria ser. Se você estiver tentando mudar determinado comportamento para agradar a alguém ou se tornar o que acredita ser uma pessoa boa, tente descobrir se não existe algum outro “querer” que seja mais importante para você.

AS DISTRAÇÕES DA VIDA COTIDIANA E O COLAPSO DE UMA CIVILIZAÇÃO

Já dispomos de provas suficientes de que as exigências do autocontrole na vida cotidiana podem drenar a força de vontade de que precisamos para resistir a tentações comuns do dia a dia, como biscoitos e cigarros. O que, claramente, não é uma notícia nada boa. Entretanto, por mais que essas tentações representem uma ameaça a nossos objetivos pessoais, podem ser consideradas mínimas em comparação com as consequências coletivas numa sociedade em que a maioria das pessoas se vê cronicamente drenada de sua força de vontade. Um dos estudos mais inquietantes sobre a fadiga da força de vontade elevou ainda mais as apostas ao usar uma medida de avaliação do autocontrole em função do “bem público”, chamada de “Jogo da Floresta”. Nessa simulação econômica, os participantes eram proprietários de uma empresa madeireira por um período fictício de 25 anos. Recebiam 5 hectares de terras no primeiro ano, com a informação de que a floresta cresceria a um ritmo de 10% ao ano. Em qualquer ano do período, cada proprietário podia derrubar até um hectare de árvores. A cada 100 metros quadrados derrubados, eles receberiam seis centavos. Não precisa se preocupar com as contas exatas, mas o fato é que, nesses termos, a melhor opção do ponto de vista econômico (para não dizer ambiental) é permitir que a floresta cresça, em vez de derrubá-la para uma venda rápida. Entretanto, essa estratégia requer paciência e a disposição de cooperar com os outros participantes, de tal maneira que ninguém tente arrasar a floresta inteira para ganhar dinheiro rápido.

Antes do início do jogo, alguns grupos de participantes executaram uma tarefa de autocontrole na qual deviam bloquear distrações mentais, um clássico exercício de esgotamento da força de vontade. No momento de iniciar a participação no jogo, eles enfrentavam uma certa exaustão da força de vontade.

No jogo, esses participantes começaram a dizimar a floresta em busca de ganhos financeiros imediatos. No décimo ano da simulação, haviam passado de cerca de 200 para 25 hectares. No 15º ano, a floresta estava completamente destruída e a simulação teve de ser suspensa antes do tempo. Os participantes não tinham cooperado entre si; haviam se entregado a uma estratégia do tipo “agarre o que puder antes que os outros saiam vendendo”. Em contraste, os participantes que não haviam desempenhado as tarefas da distração ainda possuíam alguma parte da floresta quando a simulação chegou ao fim dos 25 anos, e tinham conseguido ganhar mais dinheiro preservando algumas árvores. Cooperação, sucesso econômico, cuidado ambiental: não sei quanto a você, mas eu sei perfeitamente a quais participantes entregaria minha floresta, meu negócio ou meu país.

O Jogo da Floresta é apenas uma simulação, mas não deixa de nos lembrar do caso notavelmente semelhante da floresta de Ilha de Páscoa. Durante séculos, essa ilha de luxuriantes recursos naturais no oceano Pacífico alimentou uma civilização próspera. À medida que a população aumentava, no entanto, seus habitantes começaram a derrubar árvores para obter mais madeira e mais terras. Pela altura do ano 800 d.C., já derrubavam árvores a um ritmo maior do que a floresta podia se regenerar. Por volta de 1500, a floresta estava dizimada, juntamente com muitas espécies de que os habitantes dependiam para se alimentar. Fome e canibalismo se generalizaram. Pelo fim do século XIX, 97% da população morrera ou abandonara as terras áridas da ilha.

Desde então, muitas pessoas se perguntam onde é que os moradores da Ilha de Páscoa estavam com a cabeça ao destruir suas florestas e sua sociedade. Será que não viram as consequências a longo prazo do que estavam fazendo? Não podemos nos imaginar tomando decisões tão obviamente míopes, mas não devemos ter tanta certeza de que não as tomaríamos. Os seres humanos têm uma tendência natural a se voltar para ganhos imediatos, e o esforço para mudar de rumo para evitar futuros desastres requer enorme autodisciplina de todos os integrantes de uma sociedade. Não é apenas uma questão de se importar; mudança significa *fazer* alguma coisa. No estudo do Jogo da Floresta, todos os participantes expressaram os mesmos valores de cooperação e o desejo de proteger o bem mais duradouro. Os participantes esvaziados de sua força de vontade simplesmente não agiram de acordo com esses valores.

Os psicólogos que supervisionaram o estudo acreditam não ser possível contar com as pessoas destituídas de força de vontade para a tomada de boas decisões para a sociedade. Trata-se de uma afirmação inquietante, pois sabemos como é fácil esgotar a força de vontade e como são numerosas as pequenas

decisões da vida cotidiana que exigem autocontrole. Não seremos capazes de resolver crises nacionais ou globais como as ligadas ao crescimento econômico, ao cuidado com a saúde, aos direitos humanos e às mudanças climáticas se estivermos exauridos pelas compras no supermercado e pelo trato com colegas problemáticos.

Como indivíduos, podemos tomar medidas para fortalecer o autocontrole, o que fará uma boa diferença em nossa vida pessoal. Mas saber fortalecer o limitado autocontrole de uma nação é algo muito mais difícil. Em vez de ficar esperando que, como nação, venhamos a desenvolver maior força de vontade para enfrentar nossos maiores desafios, o melhor seria tirar o autocontrole dessa equação sempre que possível, ou pelo menos reduzir as exigências de autocontrole para fazer a coisa certa. O economista comportamental Richard Thaler e o jurista Cass Sunstein têm se posicionado de maneira convincente em favor de uma “arquitetura de escolha”, abarcando sistemas que facilitem às pessoas tomar decisões acertadas de acordo com seus valores e objetivos. Por exemplo, convidar as pessoas a doar órgãos quando renovam a carteira de motorista ou se registram como eleitores. Ou fazer com que as empresas de seguro de saúde automaticamente agendem check-ups anuais para seus filiados. São coisas que a maioria das pessoas quer fazer, mas vai adiando por estar distraída por tantas outras exigências mais imediatas.

Os varejistas já recorrem à arquitetura de escolha para influenciar aquilo que você compra, embora não o façam em geral por nenhum objetivo nobre, mas para obter lucros. Se houvesse mais incentivos, as lojas talvez pudessem dar maior destaque a produtos saudáveis ou favoráveis ao meio ambiente. Em vez de amontoar na área dos caixas ofertas de compras impulsivas como balas e revistas de fofocas, as lojas e os supermercados poderiam usar esse momento para ajudar os clientes a se lembrar do fio dental, de camisinhas ou de frutas frescas. Já ficou comprovado que essa disposição dos produtos aumenta consideravelmente as compras saudáveis.

O uso da arquitetura de escolha para manipular decisões é polêmico. Há quem considere que ela restringe a liberdade individual ou ignora a responsabilidade pessoal. E no entanto as pessoas com liberdade de escolha quase sempre escolhem contrariando seus próprios interesses de longo prazo. As pesquisas sobre os limites do autocontrole indicam que isso não ocorre por sermos inatamente irracionais, nem porque tomamos deliberadamente decisões de desfrutar agora e não estar nem aí para o que vai acontecer amanhã. Pelo contrário, podemos simplesmente estar cansados demais para enfrentar nossos

piores impulsos. Se quisermos fortalecer o autocontrole, talvez precisemos pensar numa maneira de dar apoio à versão mais exausta de nós mesmos, em vez de esperar que nossa versão ideal apareça para salvar a situação.

A ÚLTIMA PALAVRA

Existe um paradoxo na questão dos limites do autocontrole: não podemos controlar tudo, e, no entanto, a única maneira de aumentar o autocontrole é forçar nossos limites. Como acontece com os músculos, nossa força de vontade obedece à regra da degeneração por falta de uso. Se tentarmos economizar nossa energia nos transformando em sedentários da força de vontade, perderemos nossa força. Mas, se tentarmos correr diariamente uma maratona de força de vontade, estaremos fadados a um colapso total. Nosso desafio consiste em treinar como um atleta inteligente, forçando os limites, mas também medindo nossos passos. E, se podemos encontrar forças em nossa motivação quando nos sentimos fracos, também podemos buscar maneiras de ajudar nosso eu cansado a fazer as escolhas corretas.

RESUMO DO CAPÍTULO
A ideia: O autocontrole é como um músculo. Se cansa com o uso, mas a prática regular de exercícios o fortalece.
Pelo microscópio
• Os altos e baixos da força de vontade. Esta semana, observe a energia do seu autocontrole, com particular atenção aos momentos em que estiver dotado de maior força de vontade e aqueles em que estiver mais propenso a ceder ou desistir. • Sua exaustão é real? Da próxima vez que se achar “cansado demais” para exercer o autocontrole, veja se é capaz de ir além da primeira sensação de fadiga e dar mais um passo.
Experiências de força de vontade
• A dieta da força de vontade. Certifique-se de abastecer o corpo com alimentos que lhe proporcionem energia duradoura. • Exercícios de força de vontade. Exercite seu músculo do autocontrole escolhendo esta semana uma coisa a ser feita (a força do “Eu vou”) ou não ser feita (a força do “Eu não vou”), ou ainda prestando atenção a algo a que não costuma dar importância. • Descubra sua força do “querer”. Ao descobrir seu maior poder de querer — a motivação que lhe dá forças quando está se sentindo fraco —, lembre-se dele sempre que se sentir mais tentado a ceder ou desistir.

5 Curioso pelas respostas? Os atletas ficam mais constrangidos diante do público de casa em competições importantes, o que interfere em sua capacidade de reagir de maneira instintiva e automática durante o jogo.

Os jurados têm mais probabilidade de presumir que uma pessoa atraente é basicamente uma pessoa “boa”, e que seu “mau” comportamento foi influenciado por fatores externos, concedendo-lhes assim o benefício da dúvida.

[6](#) Será que a tentativa de dobrar os alunos com balas funcionou? Não estou completamente segura, embora de fato tenha dado resultados nos exames do fim do trimestre.

[7](#) Trata-se de um efeito pouco divulgado dos refrigerantes dietéticos, que contribui para a fome, o excesso de ingestão de alimentos e o ganho de peso. O paladar doce induz o corpo a buscar glicose na corrente sanguínea, prevendo um pico de açúcar no sangue. A pessoa fica com menos energia e menos autocontrole, enquanto o corpo e o cérebro ficam se perguntando o que aconteceu com a injeção de açúcar que estavam esperando. Deve ser por isso que estudos recentes demonstram que o consumo de refrigerantes dietéticos está associado ao ganho de peso, e não à sua perda.

[8](#) Na verdade, a diabetes do tipo 2 é para todos os efeitos práticos o mesmo que um baixo teor de açúcar crônico no sangue, pois o cérebro e o corpo não podem usar com eficiência a energia disponível. É este provavelmente um dos motivos pelos quais as pessoas sem controle da diabetes apresentam autocontrole prejudicado e déficits no funcionamento do córtex pré-frontal.

[9](#) A mesma equipe é responsável por um dos mais criativos estudos de agressão interpessoal que eu já vi. Os cientistas não podem convidar os participantes a espancar os parceiros românticos no laboratório (felizmente!), mas ainda assim precisam observar atos de agressão física. Desse modo, num dos estudos, esses pesquisadores convidaram os participantes a escolher uma posição desconfortável de ioga que o par teria de adotar e por quanto tempo teria de sustentá-la.

Licença para pecar: Por que sermos bons nos autoriza a ser maus

Sempre que dou o curso da Ciência da Força de Vontade, o universo fornece um perfeito escândalo na área da força de vontade para ilustrar as teorias sobre os motivos pelos quais perdemos o controle. Entre os brindes recebidos até hoje estão Ted Haggard, Eliot Spitzer, John Edwards e Tiger Woods. Essas histórias podem ser notícias velhas a esta altura,[10](#) mas praticamente não se passa uma semana sem que cheguem novas notícias sobre algum cidadão de destaque — um político, um líder religioso, um policial, um professor ou um atleta — que choca o mundo com uma épica manifestação de fracasso da força de vontade.

Seria tentador interpretar essas histórias à luz dos limites do autocontrole. Cada um desses homens estava sob enorme pressão, que ia das imposições de uma dura agenda profissional à necessidade de controlar a própria imagem pública 24 horas por dia. Com toda certeza seus músculos do autocontrole estavam exauridos, a força de vontade, drenada, a taxa de açúcar no sangue, baixa, e o córtex pré-frontal murchando em protesto. E, quem sabe, talvez todos estivessem fazendo dieta.

Mas seria uma resposta fácil demais (embora eu esteja certa de que algum advogado de defesa acabará por recorrer a elas em algum julgamento). Nem todos os lapsos do autocontrole refletem efetivamente uma perda de controle. Às vezes tomamos uma decisão consciente de ceder à tentação. Para entender plenamente por que ficamos sem força de vontade, precisamos de outra explicação, de caráter antes psicológico que fisiológico.

Embora você possivelmente não esteja correndo perigo de enfrentar um escândalo sexual digno de histeria nacional, todos corremos o risco de uma pequena hipocrisia na esfera da força de vontade, ainda que simplesmente trapaceando nas nossas resoluções de ano-novo. Para não seguir os passos dos nossos heróis das manchetes, precisamos repensar o pressuposto de que todo fracasso da força de vontade é causado por fraqueza. Em certos casos, somos

vítimas dos nossos próprios sucessos em matéria de autocontrole. Vamos examinar de que maneira o progresso paradoxalmente pode solapar nossa motivação, como o otimismo pode nos autorizar à autoindulgência e por que a sensação de sermos virtuosos é a maneira mais rápida de chegar ao vício. Em cada um desses casos, veremos que ceder é uma escolha, que nada tem de inevitável. Entendendo como é que nos damos permissão, também podemos descobrir de que maneira nos manter na linha.

DE SANTOS A PECADORES

Gostaria que você classificasse as seguintes afirmações com discordo totalmente, discordo um pouco, concordo um pouco e concordo totalmente. Para começar: *A maioria das mulheres não é realmente inteligente*. E que tal esta: *A maioria das mulheres está mais preparada para ficar em casa cuidando dos filhos do que para trabalhar*.

Imagine agora que você tenha feito essas perguntas a formandos da Universidade Princeton. Se tiver sorte, as alunas não mandarão você enfiar suas asneiras em algum lugar. Até mesmo os alunos do sexo masculino rejeitarão afirmações tão sexistas. Mas e se você os tivesse convidado a avaliar afirmações ligeiramente diferentes? *Certas mulheres não são realmente inteligentes*, ou *Certas mulheres estão mais preparadas para ficar em casa cuidando dos filhos*. Já não será tão fácil rejeitar tais afirmações. Podem parecer um pouco sexistas, mas fica difícil discutir quando se emprega “certas”.

Esses levantamentos fazem parte de estudos dos psicólogos Benoît Monin e Dale Miller, que investigavam estereótipos e processos decisórios. Como você pode imaginar, os alunos de Princeton convidados a avaliar as duas primeiras afirmações logo trataram de criticá-las. Mas os alunos convidados a opinar sobre as afirmações envolvendo “certas mulheres” mostraram-se mais neutros.

Depois de avaliar as afirmações, os alunos foram convidados a tomar uma decisão numa hipotética situação de contratação. Sua missão consistia em avaliar a adequação de vários candidatos — homens e mulheres — a um emprego de alto nível numa área caracteristicamente dominada por homens, como construção ou finanças. Parece uma missão simples, especialmente para alunos que vinham de recusar declarações sexistas. E eles com certeza não iriam discriminar uma mulher devidamente qualificada para a função. Mas o que os pesquisadores de Princeton constataram foi exatamente o contrário. Os estudantes que haviam discordado com veemência das afirmações

descaradamente sexistas tinham mais probabilidade de favorecer um homem para o emprego do que os que com alguma relutância tinham concordado com as afirmações menos sexistas sobre “certas mulheres”. O mesmo padrão manifestou-se quando os pesquisadores perguntaram aos alunos sobre atitudes racistas, dando-lhes em seguida uma oportunidade de discriminar minorias raciais.

Esses estudos chocaram muita gente. Há tempos os psicólogos presumiam que, uma vez tendo expressado determinada atitude, qualquer pessoa provavelmente agiria de acordo com ela. Afinal de contas, quem quer ficar parecendo hipócrita? Mas os psicólogos de Princeton haviam revelado a exceção do nosso habitual desejo de ser coerente. Quando se trata de saber o que é certo e o que é errado, a maioria de nós não está em busca da perfeição moral. Queremos apenas nos sentir bons — o que então nos autoriza a fazer o que bem quisermos.

Os estudantes que haviam rejeitado afirmações descaradamente sexistas ou racistas achavam que já haviam estabelecido suas credenciais morais. Haviam demonstrado a si mesmos que não eram sexistas nem racistas, mas isto os deixava vulneráveis ao que os psicólogos chamam de *licença moral*. Quando fazemos algo bom, nos sentimos bem a nosso próprio respeito. Isso significa que teremos mais probabilidade de confiar em nossos impulsos — o que não raro significa que nos damos autorização para fazer algo mau. No caso em questão, os estudantes se sentiam tão bem a seu próprio respeito por terem rejeitado as afirmações racistas e sexistas que se tornaram menos vigilantes ante o risco de tomar uma decisão sexista ou racista. Estavam mais propícios a dar ouvidos a algum viés instintivo do que a examinar se determinada decisão era coerente com o objetivo mais amplo de ser justo. Não é que eles quisessem discriminar, simplesmente permitiram que a aura do bom comportamento anterior os cegasse para o risco contido em suas decisões.

A licença moral não se limita a nos permitir fazer algo mau; também nos livra de uma enrascada quando somos convidados a fazer algo bom. Por exemplo, as pessoas que se lembram mais rapidamente de um momento em que agiram de maneira generosa dão 60% menos dinheiro para alguma iniciativa de caridade do que as pessoas que não se recordaram de uma boa ação passada. Numa simulação empresarial, os gerentes de uma fábrica têm menos probabilidade de tomar medidas onerosas para reduzir a poluição das instalações se se recordarem de um momento recente em que agiram de maneira ética.

O efeito da licença moral talvez explique por que certas pessoas com evidentes credenciais morais — um pastor, um político voltado para valores da família, um procurador-geral combatendo a corrupção — podem sentir-se justificadas ao cair em graves lapsos morais, trate-se do tele-evangelista casado que faz sexo com a secretária, do político conservador em matéria fiscal que utiliza fundos públicos para reformar sua casa, ou do oficial de polícia que se vale de força extrema contra um criminoso que não opõe resistência. Em sua maioria, as pessoas não questionam seus impulsos quando se sentem virtuosas, e as posições ocupadas por certas pessoas as lembram constantemente de suas virtudes.

Mas por que estamos de repente falando de discriminação e escândalos sexuais, e não de dietas e procrastinação? Pois o que é um desafio à força de vontade senão uma batalha entre a virtude e o vício? Qualquer atitude que você considere moral passa a ser válida para efeito da licença moral. Se você se acha “bom” quando pratica exercícios e “mau” quando não o faz, terá maior tendência a desaparecer da academia amanhã se fizer ginástica hoje. Diga a si mesmo que é “bom” por trabalhar num projeto importante e “mau” por procrastinar, e terá maior probabilidade de deixar rolar à tarde se fez avanços pela manhã. Para simplificar: sempre que temos desejos conflitantes, o fato de sermos bons nos autoriza a ser um pouquinho maus.

É importante notar que não se trata apenas de uma questão de falta de açúcar no sangue ou de força de vontade. Quando os psicólogos perguntam sobre as licenças para serem indulgentes, as pessoas respondem que se sentem no controle das escolhas que fazem, e não fora do controle. Tampouco sentem-se culpadas. Pelo contrário, afirmam sentir-se orgulhosas por terem merecido uma recompensa. E se justificam: “Eu fui tão bom, merecia mesmo um mimo.” Esse sentimento de merecimento muitas vezes causa a nossa queda. Como nos apressamos a encarar a autoindulgência como a melhor recompensa pela virtude, esquecemos nossas verdadeiras metas e cedemos à tentação.

A LÓGICA CONFORTÁVEL E ACOLHEDORA DA PERMISSÃO

A lógica da permissão, a rigor, não é lógica. Para começo de conversa, nós raramente precisamos de alguma ligação entre nosso comportamento “bom” e o “mau” comportamento que estamos justificando. As pessoas que numa loja se contêm para não comprar algo tentador têm mais probabilidade de chegar em casa e *comer* algo tentador. Os empregados que fazem hora extra num projeto

podem se sentir justificados a fazer alguma despesa com o cartão de crédito da empresa.

Tudo aquilo que nos faça sentir confortáveis e acolhidos em nossa virtude, até mesmo apenas pensar em fazer algo bom, pode nos autorizar a seguir nossos impulsos. Em determinado estudo, os participantes foram convidados a escolher o tipo de trabalho voluntário que prefeririam: ensinar crianças num abrigo de sem-teto ou contribuir para melhorar o meio ambiente. Muito embora ninguém estivesse se comprometendo efetivamente com a prestação de um serviço concreto, o simples fato de imaginar essa escolha aumentou o desejo de comprar um novo par de jeans de grife. Em outro estudo, constatou-se que o simples fato de contemplar a possibilidade de doar dinheiro para uma obra de caridade — sem de fato entregar dinheiro algum — aumentava o desejo dos participantes de agradar a si mesmos no shopping. Generosíssimos, nós nos damos crédito até por algo que poderíamos ter feito, mas não fizemos. *Podíamos* ter comido a pizza inteira, mas nos contentamos apenas com três fatias. *Podíamos* ter comprado um novo guarda-roupa, mas nos limitamos a uma nova jaqueta. Seguindo essa lógica ridícula, podemos transformar qualquer ato de indulgência em algo de que nos orgulhemos. (Está se sentindo culpado com o vermelho no seu cartão de crédito? Que nada, pelo menos você não roubou nenhum banco para pagar!)

Esses estudos demonstram que não existe nenhum contador meticuloso no nosso cérebro, calculando exatamente o quanto somos bons e que tipo de autoindulgência merecemos. Em vez disso, confiamos no *sentimento* de que fomos e somos bons. Os psicólogos que estudam a argumentação moral sabem que é assim que fazemos a maioria dos julgamentos sobre o que é certo ou errado. Temos uma reação visceral e só vamos atrás da lógica se formos obrigados a explicar nossos sentimentos. Muitas vezes nem sequer conseguimos nos sair com uma razão lógica para defender nossos julgamentos, mas de qualquer maneira nos agarramos aos nossos sentimentos. Consideremos, por exemplo, uma das hipóteses moralmente dúbias de que os psicólogos se valem para estudar de que maneira decidimos o que é certo e o que é errado. Você considera moralmente aceitável que um irmão e uma irmã adultos façam sexo, se ambos quiserem e usarem preservativos? Para a maioria de nós, esta pergunta provoca uma reação de aversão. É simplesmente *errado*. E em seguida passamos a rebuscar o cérebro para explicar por que deve ser considerado imoral.

Quando não temos uma reação íntima de aversão, uma forte sensação de culpa ou uma pontada de angústia ao pensar em alguma coisa, é porque não a

sentimos como errada. Voltando a desafios mais corriqueiros à força de vontade, se determinado comportamento — como comer uma fatia extra do bolo de aniversário ou pagar por mais alguma coisinha com o cartão de crédito — não desencadeia esse sentimento instintivo de “algo errado”, nós não tendemos a questionar esses impulsos. É assim que a sensação de satisfação por um bom comportamento passado nos ajuda a justificar futuras indulgências. Quando nos sentimos santos, a ideia da autoindulgência não parece errada. A sensação é de que está tudo certo. Você mereceu. E se a única coisa que motiva seu autocontrole é o desejo de ser uma boa pessoa, você vai acabar cedendo sempre que já estiver se sentindo satisfeito consigo mesmo.

A pior parte da licença moral não é apenas a lógica questionável; o problema é a maneira como nos engana, fazendo-nos agir contra nosso próprio interesse. Ela nos convence de que o comportamento de autossabotagem — seja romper a dieta, estourar o orçamento ou roubar um cigarro — é um “mimo”. É pura maluquice, mas não deixa de ser um truque incrivelmente poderoso de uma mente que transforma o seu querer em dever.

Os julgamentos morais tampouco são tão motivadores assim quanto nossa cultura quer crer. Nós idealizamos o desejo de ser virtuosos, e muitas pessoas acreditam que são motivadas sobretudo pela culpa e pela vergonha. Mas a quem estamos enganando? O que nos motiva sobretudo é conseguir o que queremos e evitar o que não queremos. A moralização de um comportamento não diminui, mas aumenta a probabilidade de que nos sintamos ambivalentes a seu respeito. Quando você define um desafio à força de vontade como algo que precisa fazer para ser uma pessoa melhor, automaticamente começa a encontrar argumentos para se convencer de que não deveria ter de fazê-lo. É simplesmente da natureza humana, nós resistimos a regras impostas pelos outros para o nosso próprio bem. Se tentar impor essas regras a si mesmo, de um ponto de vista moralizante, de autoaperfeiçoamento, você logo, logo terá notícias daquela parte sua que não quer ser controlada. De modo que, quando tenta se convencer de que a prática de exercícios, a economia de dinheiro ou parar de fumar é a coisa *certa* a ser feita — e não algo que o ajudará a alcançar suas metas —, é menos provável que você o faça com persistência.

Para evitar a armadilha da licença moral, é importante distinguir os autênticos dilemas morais dos que são apenas dificuldades. Enganar o fisco ou o seu cônjuge pode ser moralmente condenável, mas enganar na sua dieta não é um pecado mortal. E, no entanto, a maioria das pessoas encara todas as formas de autocontrole como um teste moral. Ceder à tentação de uma sobremesa, deitar-se

tarde, manter o equilíbrio do cartão de crédito — recorreremos ações dessa natureza para determinar se estamos sendo bons ou maus. Nada disso carrega realmente o peso do pecado ou da virtude. Ao encarar nossos desafios à força de vontade em termos morais, nós nos perdemos em autojulgamentos e esquecemos como esses desafios podem nos ajudar a conseguir o que queremos.

PELO MICROSCÓPIO: VÍCIO E VIRTUDE

Esta semana, observe a maneira como você se refere aos seus fracassos e sucessos em matéria de força de vontade nas conversas com os outros e consigo mesmo:

- Você considera que foi “bom” quando teve êxito num desafio à força de vontade e “mau” quando cedeu à procrastinação ou à tentação?
- Você usa o seu “bom” comportamento para se permitir fazer algo “mau”? Trata-se aqui de uma recompensa inofensiva ou de algo que estaria sabotando as metas mais importantes para a força de vontade?

QUANDO A GINÁSTICA AUTORIZA A COMER, A NOIVA GANHA PESO

Cheryl, assessora financeira de 35 anos, ia casar dali a oito meses. Queria perder 7 quilos até o casamento e começara a fazer ginástica na academia três vezes por semana. O problema era que ela sabia exatamente quantas calorias valia cada minuto no *transport*. À medida que queimava mais calorias, ela não conseguia deixar de pensar na comida que estava ganhando o direito de ingerir. Embora também tivesse planejado cortar a ingestão de calorias, sentia-se autorizada a comer um pouco mais nos dias em que se exercitava. Quando se exercitava cinco minutos a mais, podia comer lascas de chocolate no seu frozen iogurte ou tomar uma segunda taça de vinho no jantar. A ginástica começou a equivaler a uma permissão para a autoindulgência. Em consequência, a balança pendeu um quilo e meio — na direção errada.

Ao encarar os exercícios como algo que lhe dava o direito de comer, Cheryl estava comprometendo sua meta de perder peso. Para sair dessa armadilha permissiva, ela precisava encarar os exercícios como um passo necessário para alcançar sua meta, e a alimentação saudável como *um segundo passo independente* que também precisava dar. Não se tratava de comportamentos

“bons” intercambiáveis, e o fato de ter êxito num deles não a autorizava a pegar leve no outro.

Não confunda um ato que contribui para alcançar uma meta com a meta propriamente dita. Você não vai livrar a cara só porque fez alguma coisa de acordo com a sua meta. Observe se a satisfação com algum ato positivo o leva a esquecer qual é realmente a sua meta.

O PROBLEMA DO PROGRESSO

Mesmo se você não estiver transformando seus desafios à força de vontade em medidas do seu valor moral, é possível cair na armadilha da licença moral. E isso porque numa coisa *todos* os americanos instintivamente pregam sobre a moral. Não, não é o sexo. É o progresso! O progresso é bom, e progredir em nossas metas dá uma sensação boa. Tão boa que gostamos de nos congratular: “Mandou bem, cara!”

Talvez devamos pensar duas vezes antes de nos conferir a medalha de ouro. Embora quase sempre acreditemos que progredir em nossas metas nos leva a êxitos ainda maiores, os psicólogos sabem que todos nos apressamos a usar o progresso como desculpa para relaxar. Ayelet Fishbach, professor na Faculdade de Administração da Universidade de Chicago, e Ravi Dhar, professor na Faculdade de Administração de Yale, demonstraram que o progresso numa determinada meta motiva as pessoas a se entregarem a comportamentos de sabotagem das metas. Num de seus estudos, eles lembravam a pessoas que haviam se submetido a dietas com êxito o progresso que haviam feito em direção ao peso ideal. Ofereciam-lhes então um presente de agradecimento: uma maçã ou uma barra de chocolate. Oitenta e cinco por cento dos praticantes de dieta satisfeitos com os resultados escolhiam o chocolate no lugar da maçã, em comparação com apenas 58% de praticantes de dieta que não haviam sido lembrados do seu progresso. Um segundo estudo constatou o mesmo efeito num universo de metas acadêmicas: os estudantes satisfeitos com o tempo que haviam dedicado aos estudos para uma prova tinham maior probabilidade de passar a noite enchendo a cara com os amigos.

O progresso pode nos levar a abandonar a meta pela qual demos tanto duro, pois altera o equilíbrio da balança entre nossos dois eus em competição. Lembre-se de que, por definição, um desafio à força de vontade envolve duas metas conflitantes. Uma parte sua está pensando nos seus interesses de longo prazo

(por exemplo, perder peso); a outra parte quer gratificação imediata (chocolate!). No momento da tentação, você precisa que o seu eu superior argumente de maneira mais convincente do que a voz da autoindulgência. Entretanto, o êxito no autocontrole tem uma consequência inesperada: ele satisfaz temporariamente, e portanto o cala, o eu superior. Quando você avança na direção da sua meta de longo prazo, o seu cérebro — com sua checagem mental de muitas metas — desliga os processos mentais que o estavam impulsionando na direção da meta de longo prazo. Ele volta então a atenção para a meta que ainda não foi atendida, a voz da autoindulgência. Os psicólogos se referem a este fenômeno como *liberação de meta*. A meta que você vinha reprimindo com o autocontrole torna-se mais forte, e qualquer tentação será ainda mais tentadora.

Em termos práticos, isso significa que um passo à frente o autoriza a dar dois passos atrás. Abrir uma carteira de investimento automático para a aposentadoria pode satisfazer aquela sua parte que quer economizar, liberando a sua parte que quer fazer compras. Organizar seus arquivos pode satisfazer a sua parte que quer trabalhar, liberando a parte que quer ficar vendo o jogo pela televisão. Você estava ouvindo o anjo falando ao pé do ouvido, mas agora o diabo parece muito mais interessante.

Até a ferramenta mais confiável de perseguição das metas, a Lista de Tarefas, pode dar errado. Já não lhe aconteceu de fazer uma lista de tudo que precisava executar num projeto para em seguida se sentir tão satisfeito consigo mesmo que considerava realizado seu trabalho do dia naquele projeto? Se já lhe aconteceu, você não está sozinho. Como fazer essa lista dá um alívio tão grande, nós confundimos a satisfação de identificar o que precisa ser feito com o efetivo esforço em direção a nossas metas. (Ou, como disse um dos meus alunos, ele adora os seminários de produtividade porque o fazem *se sentir* produtivo, não importando que nada tenha sido produzido ainda.)

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: PARA REVOGAR SUA LICENÇA, LEMBRE-SE DO PORQUÊ

Como é que você concentra a atenção no compromisso, e não no progresso? Um estudo de pesquisadores da Universidade de Ciências de Hong Kong e da Universidade de Chicago propõe uma possível estratégia. Quando os alunos foram convidados a se lembrar de um momento em que haviam resistido a uma tentação, seguiu-se um episódio de licença moral, e 70% valeram-se da oportunidade seguinte para entrar em autoindulgência. Mas, quando os participantes também foram convidados a se lembrar do *motivo* pelo qual tinham resistido, o efeito da licença desapareceu — 69% resistiram à tentação. Como num passe de mágica, os pesquisadores tinham descoberto uma maneira simples de melhorar o autocontrole e ajudar os alunos a tomar uma decisão coerente com suas metas globais. Lembrar-se do

“porquê” funciona porque muda a maneira como você se sente a respeito da recompensa da autoindulgência. O suposto mimo vai surgir mais claramente como a ameaça que realmente representa para suas metas, e assim já não parece tão bom ceder. Lembrar-se do porquê também o ajudará a reconhecer outras oportunidades de concretizar sua meta e agir de acordo com elas.

Da próxima vez que se apanhar usando um bom comportamento para justificar a indulgência, pare um pouco e lembre-se do porquê.

Embora isso contrarie tudo em que acreditamos em matéria de alcançar as metas, concentrar a atenção no progresso pode nos afastar do êxito. O que não quer dizer que o progresso em si mesmo seja um problema. O problema do progresso é a maneira como nos faz sentir — e mesmo assim, só será um problema se dermos ouvidos ao sentimento, em vez de nos concentrar nas metas. O progresso pode ser motivador, e até mesmo inspirar futuros atos de autocontrole, mas só se você encarar os seus atos como prova de que *está comprometido* com sua meta. Em outras palavras, você precisa examinar o que fez e concluir que realmente precisa valorizar sua meta, de tal maneira que queira fazer ainda mais para alcançá-la. É fácil adotar esse ponto de vista; só não é nosso estado mental habitual. O mais frequente é buscarmos um motivo para parar.

Essas duas maneiras de pensar têm consequências muito diferentes. Quando se pergunta a uma pessoa que deu um passo positivo na direção de uma meta — por exemplo, exercitar-se, estudar ou economizar — “Até que ponto acha que *progrediu* na direção da sua meta?”, ela estará mais inclinada então a fazer algo que entre em conflito com essa meta, como faltar à academia no dia seguinte, ficar de papo com os amigos em vez de estudar ou comprar algo caro. Por outro lado, as pessoas que são convidadas a declarar: “Até que ponto você se sente *comprometido* com sua meta?”, não são tentadas por um comportamento conflitante. Uma simples mudança de foco leva a uma interpretação muito diferente dos próprios atos — “Eu o fiz *porque queria*”, e não “Eu fiz isto, excelente, agora posso fazer o que realmente quero!”.

QUANDO O AMANHÃ AUTORIZA O HOJE

Seja passando a mão na própria cabeça por ter feito algum progresso ou recordando de que maneira resistimos ontem a uma tentação, o fato é que estamos sempre nos apressando a nos dar crédito por um bom comportamento passado. Mas a matemática nebulosa da licença moral não se limita a levar em conta ações passadas. Com a mesma facilidade contemplamos o futuro,

parabenizando-nos pelos comportamentos virtuosos pretendidos. Por exemplo, as pessoas que simplesmente *pretendem* praticar exercícios têm mais tendência a passar dos limites no jantar. Esse hábito nos autoriza a pecar hoje e compensar mais tarde, ou pelo menos é o que dizemos a nós mesmos.

NÃO CONTE COM A SALADA DE FRANGO GRELHADO AINDA NA GALINHA

Imagine a seguinte situação: está na hora do almoço, você está com pressa e o lugar mais conveniente para resolver o problema é o restaurante de fast-food mais próximo. Você está tentando vigiar o peso e melhorar a saúde, de modo que sua intenção é evitar os alimentos mais gordurosos do cardápio. Ao entrar na fila, você fica encantado ao constatar que, ao lado dos habituais pratos mais indulgentes, o restaurante também oferece uma nova linha de saladas. Esse restaurante fica perto do seu escritório, e assim você o frequenta com maior assiduidade do que talvez desejasse para o bem da sua cintura. Você adorou o fato de dispor agora de alternativas que não o levarão a se sentir culpado. Na fila, considera as alternativas em oferta, comparando uma salada de folhas com uma salada de frango grelhado. Finalmente, chegando ao caixa, ouve quando sai da sua própria boca a expressão “cheeseburger duplo com fritas”.

O que aconteceu?

Aparentemente, os velhos hábitos voltaram à tona, ou talvez o cheiro das batatas fritas tenha levado a melhor sobre suas boas intenções. Mas você seria capaz de acreditar que os itens saudáveis do cardápio na verdade aumentaram a probabilidade de que você pedisse o cheeseburger com fritas?

É essa a conclusão de vários estudos de pesquisadores de marketing do Baruch College, da Universidade da Cidade de Nova York. Eles ficaram intrigados com a informação de que, quando o McDonald’s adicionava itens mais saudáveis ao cardápio, as vendas de Big Macs disparavam. Para entender os motivos, os pesquisadores criaram seus próprios cardápios de fast-food e abriram um restaurante de mentirinha. Os frequentadores recebiam um cardápio e eram convidados a escolher um prato. Todos os cardápios ofereciam a variedade habitual de fast-food, como batatas fritas, nuggets de frango e batata assada com acompanhamentos. À metade dos participantes era oferecido um cardápio especial que também incluía uma salada saudável. Nos casos em que havia a alternativa da salada, o percentual de participantes que escolhiam o item *menos saudável* e mais gorduroso do menu aumentava. Os pesquisadores constataram o mesmo efeito em máquinas de venda automática. Quando era adicionado um pacote de biscoitos de baixa caloria ao conjunto de alternativas

habituais de comida não saudável, os participantes tinham *maior* probabilidade de escolher o lanche menos saudável.

Como se explica isso? Às vezes a mente fica tão empolgada com a oportunidade de agir de acordo com uma meta que confunde essa oportunidade com a satisfação de ter realmente atingido a meta. E, uma vez deixada para trás a meta de fazer uma escolha saudável, a meta não atendida — o prazer imediato — passa a ter prioridade. Você se sente menos pressionado a de fato optar pelo item mais saudável, experimentando um desejo mais forte de fazer uma escolha indulgente. Com isto, muito embora não faça sentido do ponto de vista racional, você se autoriza a escolher o item do cardápio que mais entupa as artérias, aumente a cintura e encurte a vida. Esses estudos questionam a política de saúde pública que consiste em oferecer pelo menos uma alternativa saudável nas lanchonetes das escolas, nas máquinas de venda de lanches e nas cadeias de restaurantes. Se a mudança não for generalizada, tornando todas as ofertas saudáveis, existe o risco de que as pessoas acabem fazendo escolhas ainda piores do que se nada tivesse sido feito.

Talvez você não se considere enquadrado nesse efeito, com certeza tem mais autocontrole que os bobocas desses estudos! Neste caso, realmente está em apuros. Os participantes que se consideravam com maior autocontrole, especialmente em questões de alimentação, eram os que tinham maior tendência a acabar pedindo o prato menos saudável nos casos em que era oferecida uma alternativa saudável. Se por um lado apenas 10% desses autoproclamados prodígios da força de vontade optavam pelo item menos saudável quando o cardápio não incluía uma salada, 50% escolhiam o item menos saudável quando havia a oferta de salada. Talvez estivessem tão confiantes em que pediriam o item saudável no futuro que se sentiam à vontade para pedir hoje as batatas fritas.

Isso ilustra um erro fundamental que costumamos cometer ao pensar em nossas escolhas futuras. De maneira equivocada, mas persistente, temos a expectativa de tomar amanhã decisões diferentes das de hoje. Vou fumar este cigarro, mas a partir de amanhã, acabou. Hoje não dá para ir à ginástica, mas amanhã, com certeza. Vou gastar rios de dinheiro nos presentes de Natal, mas, depois, três meses sem fazer compras.

Esse tipo de otimismo nos autoriza a praticar hoje a indulgência — especialmente quando sabemos que teremos no futuro próximo a oportunidade de fazer uma escolha diferente. Por exemplo, pesquisadores da Universidade de Yale ofereceram aos estudantes a chance de escolher entre um iogurte

desnatado ou um grande cookie Mrs. Field. Ao serem informados de que teriam a mesma escolha na semana seguinte, 83% dos estudantes optaram pelo biscoito, contra apenas 57% dos que achavam que a alternativa só seria apresentada uma vez. Os estudantes evidenciaram o mesmo padrão quando se tratava de escolher entre formas de entretenimento mais cultivadas e mais populares (“Posso me educar e me esclarecer na semana que vem”) e entre uma recompensa financeira menor e mais imediata e uma outra maior e mais demorada (“Preciso do dinheiro agora, mas na semana que vem vou esperar pela recompensa maior”).

Na verdade, 67% dos alunos informados de que poderiam fazer a mesma escolha na semana seguinte achavam que optariam pela alternativa mais virtuosa. Mas, quando os pesquisadores de fato os levaram de volta ao laboratório para uma segunda escolha, só 36% fizeram uma escolha diferente. Entretanto, eles se sentiam muito menos culpados pela escolha inicial indulgente quando achavam que poderiam compensar mais tarde.

PELO MICROSCÓPIO: VOCÊ ESTÁ COMPRANDO CRÉDITOS PARA AMANHÃ?

Quando toma decisões relativas ao seu desafio de força de vontade, observe se a perspectiva de um bom comportamento no futuro se manifesta no seu pensamento. Você acaso fica pensando que amanhã vai compensar o comportamento de hoje? Que efeito isso tem no seu autocontrole hoje? Nessa busca dos créditos extras, continue prestando atenção — até amanhã. Você de fato faz o que disse que faria, ou será que o ciclo do “permitir hoje para mudar amanhã” começa de novo?

POR QUE SEMPRE HÁ TEMPO PARA FAZER AMANHÃ

Nosso otimismo a respeito do futuro não se restringe a nossas escolhas, mas se estende à facilidade com que será feito aquilo que dizemos estar dispostos a fazer. Os psicólogos já demonstraram que nos enganamos ao prever que dispostos de muito mais tempo livre no futuro do que hoje. Esse truque da mente foi demonstrado em especial por dois professores de marketing — Robin Tanner, na Universidade do Wisconsin, em Madison, e Kurt Carlson, na Universidade Duke —, que ficaram intrigados com os erros cometidos pelos consumidores ao prever o quanto fariam uso de equipamentos de ginástica, 90% dos quais estão fadados a acumular poeira no porão. Eles ficaram curiosos com o que as pessoas pensavam ao imaginar a futura utilização dos halteres e dos aparelhos de malhação. Será que imaginavam um futuro muito parecido com o

presente, cheio de compromissos conflitantes, distrações e fadiga diária? Ou será que imaginavam alguma realidade alternativa?

Para descobrir a resposta, eles pediram a um bocado de gente que previsse: “Quantas vezes por semana (em média) você fará ginástica no mês que vem?” Fizeram então a mesma pergunta a um outro grupo, com uma importante ressalva prévia: “*Em condições ideais*, quantas vezes por semana você fará ginástica no mês que vem?” Os dois grupos não evidenciaram diferenças nas estimativas — na verdade, as pessoas respondiam inconscientemente em termos de “condições ideais” mesmo quando haviam sido convidadas a prever seu comportamento concreto, e não o ideal. Contemplamos o futuro e não vemos os desafios de hoje. Isso nos convence de que teremos mais tempo e energia para fazer no futuro aquilo que não queremos fazer hoje. Sentimo-nos justificados a adiar, confiantes em que nosso comportamento futuro irá mais que compensar o atual.

Essa tendência psicológica é difícil de modificar. Os autores da experiência tentaram extrair previsões mais realistas, dando a alguns dos participantes instruções explícitas: “Por favor, *não* faça uma previsão idealista, e sim a previsão mais realista possível do seu comportamento.” As pessoas que receberam essas instruções evidenciaram ainda *mais* otimismo a respeito do próprio comportamento, apresentando as estimativas mais altas até então. Os promotores da experiência consideraram necessário submeter esses otimistas a uma checagem realista, e voltaram então a convidá-los duas semanas depois, para informarem quantas vezes de fato haviam se exercitado. Como se poderia esperar, o número era menor do que previsto. As pessoas tinham feito suas previsões pensando em condições ideais, mas passaram duas semanas vivendo no mundo real.

Os autores da experiência pediram então a essas mesmas pessoas que previssem quantas vezes se exercitariam nas duas semanas *seguintes*. Sempre otimistas, eles fizeram estimativas *ainda mais elevadas que as previsões iniciais*, e muito mais altas que os relatos de atividades efetivamente exercidas nas duas semanas anteriores. Era como se eles levassem a sério a média originalmente prevista e estivessem se incumbindo no futuro de uma carga extra de exercícios para compensar o desempenho “inusitadamente pobre”. Em vez de encarar as duas semanas transcorridas como uma realidade e suas estimativas iniciais como um ideal irrealista, eles encaravam as duas semanas anteriores como uma anomalia.

Esse otimismo é compreensível; se esperássemos fracassar em cada uma de nossas metas, desistiríamos antes mesmo de começar. Mas, se usarmos as expectativas positivas para justificar a atual inatividade, talvez nem valesse a pena ter estabelecido a meta para começo de conversa.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: TRANSFORMEE VONTADE: UM AMANHÃ EXATAMENTE COMO HOJE

O economista comportamental Howard Rachlin propõe um truque interessante para superar o problema de estar sempre adiando para amanhã o início de alguma mudança. Quando quiser mudar um comportamento, procure reduzir a *variabilidade* do seu comportamento, e não o comportamento propriamente dito. Ele demonstrou que os fumantes convidados a tentar fumar diariamente o mesmo número de cigarros aos poucos vão reduzindo o consumo de cigarros, mesmo quando são explicitamente convidados a não tentar fumar menos. Rachlin argumenta que funciona assim porque os fumantes ficam privados da habitual muleta cognitiva de fingir que amanhã será diferente. Cada cigarro torna-se não apenas mais um fumado hoje, mas mais um fumado amanhã, e depois de amanhã, e depois. O que confere um novo peso a cada cigarro, tornando muito mais difícil negar as consequências de um único deles para a saúde.

Aplique a recomendação de Rachlin ao seu próprio desafio de força de vontade esta semana: procure reduzir a variabilidade do seu comportamento dia a dia. Encare cada escolha feita como um compromisso para todas as escolhas futuras. Deste modo, em vez de perguntar “Será que eu quero comer um chocolate agora?”, pergunte-se: “Será que eu quero as consequências de comer um chocolate todas as tardes ao longo do próximo ano?” Ou então, se estiver adiando algo que sabe precisar fazer, em vez de se perguntar “Será que eu prefiro fazer isto hoje ou amanhã?”, pergunte-se: “Será que realmente quero as consequências de estar sempre adiando isto?”

VEGETARIANO ANTES DO JANTAR

Jeff, um analista de sistemas de 30 anos, era um carnívoro cheio de conflitos. Estava sempre lendo sobre os benefícios para a saúde de comer menos carne, para não falar dos horrores da indústria de processamento de alimentos. Mas havia o enorme prazer de um bife, de uma pizza com calabresa, de um hambúrguer e do bacon no café da manhã. Jeff sabia que, se se tornasse vegetariano, suas preocupações éticas estariam resolvidas, mas, quando tinha uma fatia de pizza ao seu alcance, o desejo de se tornar uma pessoa melhor se dissolvia no vapor emanando do queijo derretido.

Suas primeiras tentativas de comer menos carne resultaram em alguns criativos atos de licença moral. Ele se via recorrendo a um item vegetariano para neutralizar a “maldade” de um item não vegetariano, por exemplo, pedindo chili vegetariano para compensar a culpa de ter pedido um burrito de carne. Ou decidia com base no que havia comido no desjejum se era um “bom dia” ou um “mau dia” — se comesse um sanduíche de ovos e bacon no café da manhã, seria

um mau dia, o que significava que ele estava autorizado a comer carne no almoço e no jantar também. Amanhã (pensava ele) seria um bom dia do início ao fim.

Em vez de se autorizar a ser bom em alguns dias e mau em outros (o que, como se poderia esperar, acaba levando a mais dias ruins do que bons), ele decidiu enfrentar o desafio de reduzir a variabilidade do seu comportamento. Adotou então a estratégia de ser “vegetariano antes do jantar”. Comeria apenas alimentos vegetarianos até seis da tarde, para então ingerir o que bem quisesse no jantar. Adotada essa regra, ele não podia comer um hambúrguer ao meio-dia e ficar pensando que teria no jantar apenas brócolis — nem poderia usar o cereal do desjejum como desculpa para comer asas de frango no almoço.

Essa abordagem é uma excelente maneira de acabar com o infundável debate interno para saber se você merece uma recompensa. Quando Jeff estava decidindo entre o sanduíche de presunto com queijo e a panqueca de homus no almoço, a nova regra facilitou a decisão. O almoço é vegetariano, fim de papo. O recurso a uma regra diária também o ajuda a desmontar a ilusão de que o que fizer amanhã será totalmente diferente do que está fazendo hoje. Jeff sabia que, se quebrasse a regra num dia, teria — pois eram estas as instruções da experiência — de quebrá-la todos os dias pelo resto da semana. Embora o sanduíche de queijo com presunto parecesse tentador, ele não queria realmente abandonar sua meta pelo resto da semana. O fato de encarar o sanduíche como o início de uma nova regra, e não como a exceção, tornou-o menos apetitoso.

Existe alguma regra que você possa adotar que o ajude a acabar com esse tipo de debate interno que no fim das contas o afasta de suas metas?

QUANDO O PECADO PARECE UMA VIRTUDE

Existe uma última armadilha permissiva que precisamos aprender a evitar, e, ao contrário das armadilhas que examinamos até agora, ela nada tem a ver com nosso comportamento virtuoso. Tem a ver com nosso profundo desejo de nos convencer de que aquilo que queremos não é tão ruim assim. Como você poderá ver, estamos sempre ansiosos por conferir credenciais morais ao objeto da nossa tentação, autorizando-nos à plena indulgência sem qualquer culpa.

O EFEITO AURÉOLA

Imagine que você está numa mercearia, escolhendo algumas coisas para o fim de semana. Passando da ala dos cereais à seção de alimentos congelados, você se depara com uma inusitada promoção. Uma autêntica anja — do tipo celestial, e não alguma lourinha adolescente das fantasias masculinas — segura uma bandeja de amostras de alimentos. A resplandecência dourada da sua auréola ilumina um prato de minicachorros-quentes. Música de harpa parece sair dos seus poros. “Experimente”, incentiva a anja. Você dá uma olhada nos aperitivos e lhe vêm pensamentos de gordura saturada, nitrito e colesterol. Você sabe que esses cachorros-quentes não são bons para a sua dieta, mas será que um anjo haveria de induzi-lo no caminho errado? Quem sabe uma mordidinha só...

Parabéns: você acaba de encontrar o efeito auréola e de ceder a ele. Essa forma de permissividade moral busca qualquer motivo para dizer “sim” a uma tentação. Quando queremos autorização para a autoindulgência, nos valem de qualquer pontinha de virtude como justificativa para ceder.

Para ver esse processo em ação, basta, por exemplo, prestar atenção no jantar. Certos estudos demonstram que as pessoas que pedem um prato principal apresentado como alternativa saudável também se mostram mais indulgentes ao pedir bebidas, outros pratos e sobremesas. Embora seu objetivo seja ser saudável, elas acabam consumindo mais calorias do que as pessoas que pedem um prato normal. Os pesquisadores de regimes e dietas referem-se a isto como a *auréola de saúde*. Nós ficamos tão satisfeitos por pedir um prato saudável que nossa autoindulgência seguinte não parece em absoluto pecaminosa.¹¹ E também consideramos que as escolhas virtuosas neutralizam as indulgências, em certos casos literalmente. Os pesquisadores constataram que a combinação de um cheeseburger com uma salada verde leva os participantes a considerar que a refeição tem menos calorias do que se o sanduíche fosse servido sozinho. O que não faz sentido, a menos que você acredite que botar folhas de alface num prato magicamente faz as calorias desaparecerem. (Muito embora, a julgar pelo que as pessoas pedem nos cinemas e nos restaurantes, eu diria que muitos de nós acreditamos que os refrigerantes dietéticos têm um efeito semelhante de anulação das calorias.)

O que realmente acontece é que a salada obscurece o julgamento. Dá às pessoas a *sensação* de que a refeição que estão ingerindo é virtuosa. As folhas de alface são servidas com uma auréola de saúde que envolve o hambúrguer numa espécie de halo, aumentando a probabilidade de que as pessoas subestimem o “custo” da refeição para a saúde. Os praticantes de dietas, que teoricamente deveriam estar mais preparados para contar as calorias dos alimentos, revelaram-

se os mais suscetíveis ao efeito auréola, subtraindo cem calorias de suas estimativas quando era servida uma salada.

Os efeitos auréola estão por toda parte, sempre que alguma coisa indulgente é emparelhada com algo mais virtuoso. Os estudos também mostram, por exemplo, que as pessoas que compram chocolate para uma finalidade caritativa recompensam esta boa ação comendo mais chocolate. O gesto de altruísmo projeta o seu halo brilhante nas barras de chocolate, e os autores da boa ação podem saboreá-las sem qualquer culpa. Os caçadores de liquidações que conseguem uma boa pechincha podem se sentir tão virtuosos por economizar que acabam comprando mais do que pretendiam, e as pessoas que dão um presente podem se sentir tão generosas que resolvem que também merecem um presente. (Isso talvez explique por que as roupas e os sapatos femininos constituem o maior percentual das compras nas grandes liquidações nos feriados.)

PALAVRAS MÁGICAS

O problema aqui está no fato de que, ao pensarmos em alimentos ou produtos em termos de “bons” e “maus”, permitimos que um bom sentimento tome o lugar do senso comum. Isto leva restaurantes e homens de marketing a adicionar 1% de virtude a 99% de vício e nos deixa satisfeitos, apesar de estarmos sabotando nossas metas de longo prazo. Como já estamos em conflito a respeito de nossas metas (Saúde! Não, obrigado!), rapidamente nos tornamos coniventes com essa farsa.

A mania dos biscoitos Snack Wells em 1992 é um perfeito exemplo desse tipo de permissividade moral. Quando as pessoas em dieta viam as palavras “Gordura zero!” na embalagem, aquilo era mais que suficiente para eliminar o pecado do demônio do chocolate contido lá dentro. Pessoas em regime de controle do peso consumiam quantidades irracionais dessas guloseimas açucaradas, cegadas pelo brilho do halo “gordura zero” (tudo bem, reconheço que eu fui uma delas). Pesquisadores da área médica passaram a se referir a essa confusão, assim como ao ganho de peso involuntário que se seguia, como a “Síndrome Snack Well”. Atualmente, a expressão “gordura zero” talvez não tenha o mesmo efeito nos adeptos mais escolarizados de dietas, mas isso não quer dizer que necessariamente já sejamos mais sábios. Pesquisas recentes indicam que simplesmente trocamos antigas palavras mágicas por outras. Os biscoitos Oreo apresentados como “orgânicos” são considerados com menos calorias que os Oreo normais e, portanto, como mais adequados ao consumo diário. Podemos falar aqui de um

halo verde: comer alimentos orgânicos não é apenas saudável, mas o melhor a fazer para o bem do planeta. O caráter positivo dos biscoitos para o meio ambiente neutralizava os eventuais pecados nutricionais. Quanto mais cuidadosa com o meio ambiente era uma pessoa, mais subestimava as calorias contidas nos biscoitos orgânicos e aprovava seu consumo diário, exatamente como os praticantes de dietas que se mostravam mais suscetíveis ao halo saudável da combinação de uma salada com um hambúrguer. Quanto mais nos preocupamos com determinada virtude, mais suscetíveis seremos de ignorar que uma indulgência “virtuosa” pode representar uma ameaça para nossas metas de longo prazo.

PELO MICROSCÓPIO: VOCÊ ANDA COLECIONANDO HALOS?

Você se permite alguma coisa focando a atenção em suas qualidades mais virtuosas? Dispõe de palavras mágicas que lhe dão permissão para a autoindulgência, tais como “Compre um e leve um de graça”, “Produto natural”, “Light”, “Orgânico” ou “Por uma boa causa”? Esta semana, veja se consegue se apanhar em flagrante conferindo um halo a alguma coisa que arruíne as suas metas.

UM CONSUMIDOR SEDUZIDO PELAS ECONOMIAS GASTA MAIS

Margaret, farmacêutica recém-aposentada, era uma viciada no clube de descontos do shopping. Quanto maior o desconto, maior sua excitação. Passeando com o carrinho entre os corredores, apanhando produtos a granel das prateleiras, ela se sentia realizada com a sensação de estar levando a melhor. Papel higiênico, cereais, papel de embrulho — qualquer coisa, desde que fosse uma pechincha. No ambiente da loja, tudo, dos preços bem expostos à decoração básica, parecia gritar: “Você está economizando, seu gênio das compras!” E no entanto, ao examinar friamente as notas de sua visita semanal à loja, Margaret dava-se conta de que estava gastando mais do que jamais tinha gastado no supermercado habitual. Havia-se habituado de tal maneira a prestar atenção no aviso “Você economizou _____!” no pé de cada nota que estava ignorando seu gasto total. Margaret percebeu que, pelo simples fato de entrar na loja de descontos, estava caindo sob o efeito auréola. Isto a autorizava a gastar sem culpa, e ela mais que depressa havia cedido. Para sair dessa armadilha, ela redefiniu o que significava realmente economizar. Conseguir apenas um bom preço já não podia ser levado em conta, ela teria de se manter dentro de um limite de gasto preestabelecido *e também* conseguir um bom preço. Ainda sentia prazer em economizar, mas nunca mais deixou que o brilho das economias transformasse suas visitas semanais em delírios consumistas.

Quando um efeito auréola se interpuser no caminho de seu desafio à força de vontade, tente encontrar a medida mais concreta de avaliação (por exemplo, calorias, preço, tempo gasto ou desperdiçado) para saber se uma escolha é coerente com suas metas.

OS RISCOS DO VERDE

Quantas vezes você já foi convidado a salvar o planeta com um pequeno gesto, desde trocar as lâmpadas até usar sacolas de compras reutilizáveis? Você pode até ter sido persuadido a comprar uma coisa chamada “compensação carbônica”, basicamente uma punição financeira pelo excesso de consumo de energia. Por exemplo, os passageiros que se sentem culpados pelo impacto ambiental do fato de estarem viajando em primeira classe podem dar um pouco mais de dinheiro à companhia aérea para plantar uma árvore na América do Sul.

Em si mesmas, todas essas ações são boas para o meio ambiente. Mas o que acontece quando elas mudam a maneira como pensamos a nosso respeito? Será que nos convencerão de que estamos preocupados com o planeta, motivando-nos a optar pelo verde sempre que possível? Ou será que essas decisões virtuosas podem contribuir para os danos ambientais, por estarem sempre nos lembrando de nossas credenciais verdes?

Comecei a me preocupar com a questão após a publicação de um estudo sobre o efeito de permissividade moral decorrente da opção ecológica. O simples fato de percorrer um site da web de venda de produtos ecológicos, como baterias recarregáveis e iogurte orgânico, faz as pessoas se sentirem orgulhosas. Mas a opção ecológica nem sempre leva a atos virtuosos. O estudo constatava que as pessoas que de fato optavam pela compra de um produto recomendável do ponto de vista ambiental tinham maior probabilidade de trapacear num teste no qual eram remuneradas por cada pergunta correta. Também se mostravam mais inclinadas a roubar um pouco mais de dinheiro do envelope no qual eram instruídas a recolher seu pagamento. De certa forma, as virtudes das compras ecológicas justificavam os pecados da mentira e do roubo.

Ainda que você não ache que dirigir um carro elétrico pode transformá-lo em mentiroso,¹² as constatações desse estudo são inquietantes. O economista Matthew J. Kotchen, da Universidade Yale, levantou a questão de que os pequenos atos “ecológicos” podem reduzir a culpa dos consumidores e das empresas, autorizando comportamentos prejudiciais numa esfera mais ampla. Pode ser que estejamos preocupados com o meio ambiente, mas promover

mudanças significativas em nosso estilo de vida não é fácil. Pode ser muito assoberbante pensar na magnitude das mudanças climáticas e dos problemas de escassez de energia e no que precisa ser feito para impedir uma catástrofe. Estamos sempre prontos a agarrar com toda a força qualquer coisa que nos faça sentir que fizemos a nossa parte — para poder parar de pensar no problema. E, uma vez livres da culpa e da ansiedade, nos sentimos livres para retomar a vida habitual de desperdícios. De modo que uma sacola de compras reutilizável pode se transformar em autorização para comprar mais, plantar uma árvore vira licença para viajar mais e trocar as lâmpadas permite viver sem culpa numa casa maior e que consuma mais energia.

A boa notícia é que nem todas as ações ecológicas necessariamente vão inspirar consumo exagerado ou farras de carbono completamente livres de culpa. Economistas da Universidade de Melbourne constataram que o efeito permissivo é mais provável quando as pessoas pagam uma “penitência” pelo *mau* comportamento — por exemplo, pagar um pequeno valor a mais para plantar uma árvore e assim compensar pelo excesso de carbono do consumo doméstico de eletricidade. A culpa ambiental do consumidor é aliviada, aumentando a probabilidade de que ele se sinta autorizado a consumir mais energia. Um efeito semelhante foi constatado em relação a outras políticas bem-intencionadas de punição. Por exemplo, as creches que cobram multas dos pais que se atrasam para ir buscar os filhos verificam que essa política na verdade *aumenta* os atrasos. Os pais aparentemente se sentem comprando o direito de se atrasar, livrando-se da culpa. E como na maioria dos casos preferimos pagar um pouco para fazer o que é mais fácil, esses programas nos autorizam a transferir a responsabilidade.

Entretanto, quando as pessoas têm oportunidade de pagar por algo que substitua um ato danoso por algo bom para o meio ambiente — por exemplo, pagar 10% a mais na conta de eletricidade para usar fontes ecológicas de energia —, esse efeito permissivo não é constatado. Por quê? Os economistas especulam que esse tipo de ação ecológica não serve tanto para reduzir a culpa, mas para reforçar o compromisso do consumidor com o ambiente. Quando pagamos mais para usar energia eólica ou solar, pensamos: *Sou o tipo de pessoa que faz boas ações pelo planeta!* E então passamos a carregar essa identidade conosco, buscando novas maneiras de vivenciar esses valores e atingir nossas metas. Se quisermos motivar um comportamento ecologicamente correto nos outros, seria mais eficaz buscar o fortalecimento da identidade da pessoa como alguém que se

preocupa com o meio ambiente, em vez de lhe dar a oportunidade de comprar o direito de derreter as calotas polares.

Isto se aplica a qualquer tipo de mudança positiva, inclusive à maneira como tentamos motivar a nós mesmos. Precisamos nos sentir como aquele tipo de pessoa que *quer* fazer a coisa certa. No fundo, a permissividade moral vem a ser uma crise de identidade. Só nos recompensamos por bom comportamento quando acreditamos que *o nosso verdadeiro eu* é que quer ser mau. Desse ponto de vista, cada ato de autocontrole é uma punição, e só a autoindulgência é considerada uma recompensa. Mas por que precisamos nos ver dessa maneira? A fim de deixar para trás as armadilhas da permissividade moral, é preciso saber que a pessoa que somos é aquela que quer o melhor para nós — e aquela que quer viver de acordo com nossos valores essenciais. Quando isso acontecer, deixaremos de ver o eu impulsivo, preguiçoso ou facilmente cedendo a tentações como o nosso eu “real”. Deixaremos de agir como alguém que precisa ser subornado, trapaceado ou forçado a perseguir os próprios objetivos, para em seguida ser recompensado pelo mínimo esforço que fizer.

PELO MICROSCÓPIO: QUEM VOCÊ PENSA QUE É?

Pensando no seu desafio à força de vontade, qual a sua parte que mais dá a sensação de ser o seu eu “real”, a parte que quer perseguir a meta ou a sua parte que precisa ser controlada? Você se identifica mais com seus impulsos e desejos ou com suas metas e valores de longo prazo? Pensando no seu desafio de força de vontade, sente-se o tipo de pessoa capaz de ter êxito ou sente necessidade de anular, melhorar ou mudar a pessoa que você é?

A ÚLTIMA PALAVRA

Na busca do autocontrole, é um equívoco enquadrar todo desafio à força de vontade em termos morais. Concedemos a nós mesmos crédito moral pelos bons atos realmente executados ou simplesmente contemplados depressa demais, e somos muito eficientes quando se trata de justificar uma desistência. Pensar em termos de “certo” e “errado” em vez de nos lembrarmos do que realmente queremos vai desencadear impulsos conflitantes e autorizar comportamentos de autossabotagem. Para que a mudança seja realmente para valer, precisamos nos identificar com a própria meta, e não com a auréola que adquirimos com o bom comportamento.

RESUMO DO CAPÍTULO

A ideia: Quando transformamos os desafios à força de vontade em medidas de valor moral, o bom comportamento autoriza o mau comportamento. Na busca do melhor autocontrole, esqueça a virtude e concentre sua atenção nas metas e valores.
Pelo microscópio
• <i>Virtude e vício.</i> Você fica achando que foi “bom” quando tem êxito num desafio à força de vontade, para em seguida se autorizar a fazer algo “mau”?
• <i>Está acumulando créditos para amanhã?</i> Você acha que amanhã vai compensar pelo comportamento de hoje — e nesse caso, realmente cumpre? • <i>O efeito auréola.</i> Você justifica um vício com determinado aspecto virtuoso (por exemplo, economiza em liquidações, come alimentos sem gordura, protege o ambiente)? • <i>Quem você pensa que é?</i> Ao pensar em seu desafio de força de vontade, qual a sua parte que parece ser “real” — a sua parte que quer perseguir a meta ou a que precisa ser controlada?
Experiências de força de vontade
• <i>Para revogar a permissão, lembre-se do motivo.</i> Da próxima vez que se apanhar usando um comportamento anterior para justificar a indulgência, pare e pense no motivo pelo qual você foi “bom”, e não se merece uma recompensa. • <i>Um amanhã exatamente como hoje.</i> Para enfrentar o seu desafio à força de vontade, procure reduzir a variabilidade do seu comportamento dia a dia.

[10](#) Para os que se esqueceram (ou nunca tomaram conhecimento) dos escândalos protagonizados por esses indivíduos, aqui vai um resumo: Haggard era um popular pastor protestante que combatia os direitos dos gays e foi apanhado fazendo sexo e consumindo drogas com um garoto de programa; Spitzer era o governador e ex-procurador-geral do estado de Nova York, incansável no combate à corrupção, e acabou se revelando cliente regular de uma rede de prostituição investigada pela polícia federal americana; Edwards foi um malsucedido pretendente à candidatura presidencial americana pelo Partido Democrata que calcava sua campanha nos valores da família, ao mesmo tempo que enganava a mulher, que estava morrendo de câncer; e Tiger Wood é o célebre jogador de golfe conhecido pela autodisciplina, mas que se revelou viciado em sexo.

[11](#) Os pesquisadores também assinalam que os participantes se mostravam rápidos em aceitar o qualificativo “saudável” em referência ao prato principal. Em média, os pratos qualificados como alternativas saudáveis tinham na verdade maior teor calórico do que os outros, mas ninguém questionava a etiqueta.

[12](#) Mas cuidado, você pode se tornar um motorista pior. Em relatório divulgado em 2010, uma empresa de análises no setor de seguros automotivos constatou que os motoristas de carros híbridos se envolvem mais em colisões, apresentam um índice 65% maior de multas e percorrem 25% de quilômetros a mais que os outros motoristas. Seria um caso típico de auréola ecológica autorizando a temeridade nas estradas? Difícil dizer, mas, quando estiver se congratulando por ter comprado um veículo amigo do meio ambiente, não tire os olhos do velocímetro.

A grande mentira do cérebro: Por que confundimos carência com felicidade

Em 1953, James Olds e Peter Milner, dois jovens cientistas da Universidade McGill em Montreal, tentavam entender um rato dos mais intrigantes. Eles haviam implantado um eletrodo bem no interior do seu cérebro, e através dele emitiam choques. Estavam tentando ativar uma área do cérebro que, segundo haviam constatado outros cientistas, era capaz de gerar uma reação de medo nos ratos. Segundo trabalhos anteriores, os ratos de laboratório detestavam o choque de tal maneira que evitavam qualquer coisa associada ao momento de estímulo do cérebro. O rato de Olds e Milner, por outro lado, continuava voltando ao cantinho da jaula onde havia recebido choques. Era como se o rato quisesse levar mais choques.

Frustrados com o estranho comportamento do rato, eles decidiram testar a hipótese de que ele queria levar choques. Passaram a recompensá-lo com um leve solavanco toda vez que se movia um pouco para a direita, afastando-se do canto. O rato rapidamente entrou no jogo, e em questão de poucos minutos estava no extremo oposto da jaula. Olds e Milner constataram que o rato se movia em qualquer direção desde que fosse recompensado com um choque. Não demorou, e eles pareciam estar movendo o rato por um controle remoto.

Estavam os outros pesquisadores errados sobre os efeitos do estímulo dessa área do mesencéfalo do rato? Ou será que eles se tinham deparado com um rato masoquista?

Na verdade, eles tinham encontrado uma área não explorada do cérebro, em decorrência de uma ligeira falta de habilidade durante o procedimento de implante. A formação de Olds era de psicólogo social, e não de neurocientista, e ele ainda não desenvolvera uma habilidade efetiva no laboratório. Ele havia implantado o eletrodo na área errada. Por equívoco, eles haviam encontrado uma área do cérebro que parecia produzir um incrível prazer ao ser estimulada. Qual mais poderia ser a razão de o rato mover-se em qualquer direção para conseguir

mais um choque? Olds e Milner deram à sua descoberta o nome de centro de prazer do cérebro.

Mas Olds e Milner não entenderam o que haviam acessado. O rato não estava sentindo algo parecido com felicidade — o que vivenciava era desejo. O que os neurocientistas acabaram aprendendo com a experiência desse rato abre uma janela fascinante para nossa própria vivência de anseios, desejos, tentações e vícios. Observando através dessa janela, veremos que, quando se trata de felicidade, não podemos confiar que o cérebro vai nos indicar a direção certa. Também vamos explorar as maneiras como o novo campo do neuromarketing vem utilizando a ciência para manipular nosso cérebro e fabricar desejo, assim como o que podemos fazer para resistir.

A PROMESSA DA RECOMPENSA

Depois de descobrir o centro do “prazer” no cérebro do rato, Olds e Milner trataram de demonstrar o quão essa área do cérebro estimulava a euforia. Inicialmente eles deixaram o rato passar fome durante 24 horas, para em seguida depositá-lo no meio de um curto túnel com comida nas duas extremidades. Normalmente o rato correria para uma das extremidades e devoraria a ração. Mas, se recebesse um choque antes de chegar à comida, o rato parava ali mesmo, sem se mover. Preferia esperar pela possibilidade de um novo choque em vez da recompensa assegurada da ração.

Os cientistas também testaram se o rato acionava choques em si mesmo. Instalaram uma alavanca que, quando pressionada, estimulava eletricamente o centro de prazer do rato. Quando se deu conta do que a alavanca fazia, o rato começou a se dar choques de cinco em cinco segundos. Outros ratos que passaram a ter livre acesso ao autoestímulo não deram sinais de saciedade, continuando a pressionar a alavanca até cair de exaustão. Os ratos achavam aceitável até a autotortura que levasse ao estímulo do cérebro. Olds instalou alavancas de autoestímulo nas extremidades opostas de uma grade eletrificada, fazendo com que um rato só pudesse receber um choque de cada vez de cada uma das alavancas. Os ratos passaram a correr pela grade eletrificada até ficarem com as patas tão queimadas que não podiam mais continuar. Olds ficou ainda mais convencido de que a única coisa capaz de produzir tal comportamento era a felicidade.

Não demorou muito para que um psiquiatra considerasse que seria excelente aplicar a experiência a seres humanos.¹³ Na Universidade de Tulane, Robert

Heath implantou eletrodos nos cérebros de seus pacientes, dando-lhes uma caixa de controle para o autoestímulo do recém-descoberto centro de prazer. Os pacientes de Heath comportaram-se de maneira extraordinariamente semelhante aos ratos de Olds e Milner. Autorizados a se estimularem com a regularidade que bem quisessem, eles chegavam em média a quarenta choques por minuto. Postos diante de um prato de comida num intervalo, os pacientes, mesmo reconhecendo que estavam com fome, não queriam suspender o autoestímulo para comer. Um deles protestava vigorosamente sempre que o encarregado da experiência tentava concluir a sessão e desligar os eletrodos. Outro participante continuou a pressionar o botão mais de duzentas vezes *depois* de desligada a corrente elétrica, até que o encarregado da experiência finalmente exigisse que ele parasse.¹⁴ Esses resultados acabaram convencendo Heath de que o autoestímulo do cérebro representava uma técnica terapêutica viável para uma ampla variedade de distúrbios mentais (caramba, aparentemente eles gostavam!), e ele achou que seria uma boa ideia deixar os eletrodos no cérebro dos pacientes e entregar-lhes pequenos estimuladores portáteis que fossem acoplados no cinto para uso a qualquer momento que quisessem.

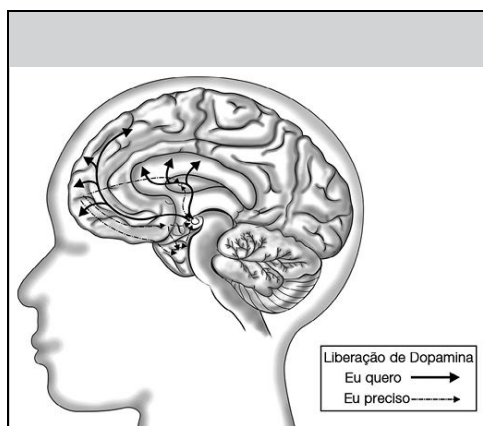
Cabe aqui examinar o contexto dessa pesquisa. O paradigma científico dominante na época era o behaviorismo. Os behavioristas acreditavam que a única coisa que valia a pena mensurar, nos animais ou nos seres humanos, era o *comportamento*. Pensamentos? Sentimentos? Perda de tempo. O que quer que um observador objetivo não pudesse ver não era científico nem, portanto, importante. Talvez fosse por isso que os primeiros relatos sobre o trabalho de Heath carecessem de depoimentos detalhados de seus pacientes a respeito de como se sentiam com a autoestimulação. Como Olds e Milner, Heath partiu do pressuposto de que, por estarem constantemente se autoestimulando e recusarem os alimentos para continuar a se aplicar choques, os participantes da experiência estavam sendo “recompensados” por esse comportamento com um prazer eufórico. E é verdade que os pacientes diziam que os choques davam prazer. Mas o autoestímulo quase constante e a ansiedade com a perspectiva de a corrente elétrica ser cortada pareciam indicar algo mais que uma autêntica satisfação. Os poucos detalhes de que dispomos sobre os pensamentos e sentimentos dos pacientes revelam um outro aspecto dessa experiência aparentemente prazerosa. Um dos pacientes, sofrendo de narcolepsia e tendo recebido o implante portátil para ajudá-lo a se manter acordado, relatou que o sentimento de autoestímulo era intensamente frustrante. Apesar da “pressão frequente e às vezes frenética do botão”, ele nunca conseguia chegar à sensação

de satisfação que se sentia a ponto de vivenciar. O autoestímulo o deixava ansioso, e não feliz. Seu comportamento se assemelhava mais à compulsão do que ao comportamento de um homem sentindo prazer.

E se os ratos de Olds e Milner não estivessem se estimulando até a exaustão porque a sensação era tão boa que eles não queriam parar? E se a área do cérebro que estimulavam não os recompensasse com a experiência de prazer profundo, mas apenas promettesse a experiência do prazer? Seria possível que os ratos estivessem se estimulando porque seus cérebros lhes diziam que se eles pressionassem a alavanca só mais uma vez algo maravilhoso aconteceria?

Olds e Milner não tinham descoberto o centro do prazer: haviam descoberto o que os neurocientistas hoje chamam de sistema de *recompensa*. A área que estavam estimulando faz parte do sistema motivacional mais primitivo do cérebro, desenvolvido para nos impulsionar para a ação e o consumo. Por isso é que o primeiro rato de Olds e Milner ficava no canto onde fora inicialmente estimulado e que os ratos se dispunham a abrir mão da comida e a eletrocutar as patas para ter a chance de outro estímulo no cérebro. Toda vez que a área era ativada, o cérebro do rato dizia: “Faça de novo! Assim você se sentirá bem!” Cada estímulo encorajava o rato a buscar mais estímulo, mas o estímulo em si mesmo nunca trazia satisfação.

Como você verá, não são apenas eletrodos no cérebro que podem acionar esse sistema. Nosso mundo está cheio de estímulos — dos cardápios de restaurantes aos anúncios de televisão, passando por catálogos e bilhetes de loteria — que podem nos transformar na versão humana do rato de Olds e Milner correndo atrás da promessa de felicidade. Quando isso acontece, nosso cérebro fica obcecado com “eu quero” e se torna mais difícil dizer “eu não vou”.



Sistema de “promessa de recompensa” do mesencéfalo

A NEUROBIOLOGIA DO “EU QUERO”

Como o sistema de recompensa nos impele a agir? Ao identificar uma oportunidade de recompensa, o cérebro libera um neurotransmissor chamado dopamina. A dopamina diz ao resto do cérebro para onde deve voltar a atenção e aonde devem dirigir-se nossas mãozinhas cobiçosas. Um influxo de dopamina não gera felicidade por si mesmo — a sensação é mais de estímulo. Sentimo-nos alertas, despertos e cativados. Identificamos a possibilidade de nos sentir bem e nos dispomos a agir em busca dessa sensação.

Nos últimos anos, os neurocientistas têm dado muitos nomes ao efeito da liberação da dopamina, entre eles *desejo*, *carência*, *vontade* e *anseio*. Mas uma coisa é clara: não se trata da experiência de gostar, ter satisfação, sentir prazer ou de uma efetiva recompensa. Os estudos mostram que é possível aniquilar todo o sistema da dopamina no cérebro de um rato, e ainda assim ele dará um sorriso apatetado se lhe for dado açúcar. O que ele não fará é sair em busca do doce. Ele gosta do açúcar, mas simplesmente não o *quer* antes de recebê-lo.

Em 2001, o neurocientista Brian Knutson, da Universidade Stanford, publicou a experiência definitiva demonstrando o papel da dopamina na expectativa da recompensa, mas não em sua efetiva experiência. Ele tomou seu método de empréstimo a um famoso estudo da psicologia behaviorista, o clássico caso de condicionamento dos cães por Ivan Pavlov. Em 1927, Pavlov observou que se tocasse um sino antes de alimentar seus cães eles começavam a salivar, antes mesmo de ver a comida. Eles tinham aprendido a associar o som do sino com a promessa da ração. Knutson desconfiou que o cérebro tem sua própria espécie de salivação quando espera uma recompensa — e, sobretudo, que essa reação do cérebro não é a mesma do momento em que a recompensa é recebida.

Em seu estudo, Knutson submeteu seres humanos a escaneamento cerebral e os condicionou a ter expectativa de uma oportunidade de ganhar dinheiro quando vissem determinado símbolo aparecer numa tela. Para receber a recompensa e ganhar o dinheiro, eles teriam de pressionar um botão. Assim que o símbolo aparecia, o centro de recompensa e liberação da dopamina no cérebro se ativava e os participantes pressionavam o botão para recebê-la. Quando eles de fato recebiam o dinheiro, contudo, essa área do cérebro se aquietava. A alegria de ganhar era registrada em outras áreas do cérebro. Knutson tinha provado que a dopamina serve para a ação, e não para a felicidade. A promessa de recompensa assegurava que os participantes não deixariam de agir. O que eles

sentiam no momento de ativação do sistema de recompensa era *expectativa*, e não prazer.

Qualquer coisa que pareça servir para nos fazer sentir bem acionará o sistema de recompensa — a visão de uma comida tentadora, o cheiro do café sendo feito, um cartaz anunciando desconto de 50% numa vitrine, o sorriso de um desconhecido sexy, a propaganda que promete torná-lo rico. O influxo de dopamina faz com que esse novo objeto de desejo pareça crítico para a sua sobrevivência. Quando a dopamina se apodera da sua atenção, a mente fica obcecada com a perspectiva de obter ou repetir o que quer que a tenha acionado. É um truque da natureza para se certificar de que você não morrerá de fome por preguiça de esticar o braço para comer uma fruta, nem apressará a extinção da espécie humana porque o ato de seduzir um possível parceiro ou parceira parece trabalhoso demais. A evolução não está nem aí para a felicidade propriamente dita, mas se vale da promessa de felicidade para nos manter lutando para continuar vivos. De modo que a promessa de felicidade — e não a experiência da felicidade propriamente — vem a ser a estratégia do cérebro para mantê-lo caçando, convivendo, trabalhando e seduzindo.

Naturalmente, tal como acontece com muitos dos nossos instintos primitivos, vivemos hoje num ambiente muito diferente daquele em que o cérebro humano evoluiu. Tome-se o exemplo do influxo de dopamina que sentimos sempre que vemos, cheiramos ou provamos alimentos de alto teor de gordura ou açúcar. Essa liberação de dopamina assegura que queiramos nos saciar. Trata-se de um excelente instinto quando se vive num ambiente com escassez de comida. Mas, quando vivemos num mundo em que a comida não só pode ser obtida com facilidade como é preparada industrialmente para maximizar a reação da dopamina, seguir todos os influxos de dopamina é receita certa de obesidade, e não de longevidade.

Vejam-se também os efeitos de imagens sexualmente explícitas no nosso sistema de recompensa. Durante boa parte da história humana, ninguém veria uma pessoa nua fazendo pose sedutora a menos que houvesse uma real possibilidade de acasalamento. Com certeza seria conveniente um pouco de motivação para a ação em tal situação se o indivíduo quisesse manter seu DNA no páreo genético. Saltando alguns milhares de anos à frente, vamos nos encontrar num mundo em que a pornografia está sempre disponível na internet, para não falar da constante exposição de imagens sexuais na publicidade e no entretenimento. O instinto de sair atrás de cada uma dessas “oportunidades” sexuais é exatamente a maneira como as pessoas acabam viciadas em sites

pornográficos — e vítimas de campanhas publicitárias que usam o sexo para vender qualquer coisa, de desodorantes a jeans de grife.

DEMANDA DE DOPAMINA

Quando acrescentamos a gratificação instantânea da tecnologia moderna a esse sistema primitivo de motivação, acabamos com dispositivos de abastecimento de dopamina praticamente impossíveis de desativar. Alguns de nós já têm idade suficiente para ter na memória a emoção de apertar o botão de secretária eletrônica para descobrir se havia alguma mensagem. Depois veio a expectativa de se conectar por modem à internet, na esperança de que o computador nos dissesse: “Você recebeu uma mensagem!” Pois agora temos Facebook, Twitter, e-mail e mensagens de texto, equivalentes modernos dos dispositivos de autoestímulo do psiquiatra Robert Heath.

Como sabemos que existe uma chance de termos recebido uma nova mensagem, ou então porque o próximo vídeo do YouTube pode ser aquele que nos fará rir, ficamos pressionando “atualizar”, clicando em mais um link e verificando compulsivamente nossos dispositivos. É como se os nossos celulares, BlackBerrys e laptops tivessem linha direta com nosso cérebro, proporcionando-nos constantes jatos de dopamina. São poucas as coisas jamais sonhadas, fumadas ou injetadas tão viciantes para o nosso cérebro quanto a tecnologia. É assim que esses dispositivos nos mantêm cativos e sempre voltando em busca de mais. O supremo ato de nossa época na internet é uma perfeita metáfora da promessa de recompensa: nós buscamos. E buscamos. E buscamos mais um pouco, clicando no mouse como... bem, como um rato numa jaula em busca de mais uma “dose”, procurando a fugidia recompensa que finalmente parecerá bastar.

Telefones celulares, a internet e outros meios de comunicação social podem ter explorado acidentalmente nosso sistema de recompensa, mas os designers de computadores e videogames manipulam intencionalmente o sistema de recompensa para manter os jogadores sempre fisgados. A expectativa de que o próximo nível ou a grande vitória possa acontecer a qualquer momento é o que torna um jogo irresistível. E também é o que torna difícil abandonar um jogo. Constatou-se num estudo que jogar videogame levava a aumentos de dopamina equivalentes ao uso de anfetamina — e é esse influxo de dopamina que torna as duas coisas tão viciantes. A impossibilidade de prever se será possível avançar ou marcar pontos mantém os seus neurônios da dopamina atirando, e você, grudado na cadeira. Dependendo do ponto de vista, pode ser uma incrível forma

de entretenimento ou uma exploração nada ética de jogadores. Embora nem todo mundo que lança mão do controle de um Xbox seja fisgado, no caso dos vulneráveis esses jogos podem ser tão viciantes quanto qualquer droga. Em 2005, um técnico de caldeiras coreano de 28 anos, Lee Seung Seop, morreu de falência cardiovascular depois de jogar Star-Craft durante cinquenta horas sem parar. Ele se recusava a comer ou dormir; queria apenas continuar. É impossível ouvir essa história sem pensar nos ratos de Olds e Milner pressionando a alavanca até a exaustão.

PELO MICROSCÓPIO: O QUE FAZ SEUS NEURÔNIOS DA DOPAMINA DISPARAREM?

Você sabe quais são os seus gatilhos de dopamina? Comida? Álcool? Compras? Facebook? Alguma outra coisa? Esta semana, preste atenção no que atrai *sua* atenção. O que desencadeia a promessa de recompensa que o impele a buscar satisfação? O que o faz salivar como os cães de Pavlov ou ficar obcecado como os ratos de Olds e Milner?

RECEITA DE VÍCIO

A prova mais impressionante do papel da dopamina no vício vem talvez dos pacientes com doença de Parkinson, um distúrbio neurodegenerativo causado pela perda de células produtoras de dopamina no cérebro. Os principais sintomas refletem o papel da dopamina na motivação dos atos: movimentos lentos ou comprometidos, depressão e eventualmente total catatonia. O tratamento usual da doença de Parkinson consiste numa combinação de duas drogas: a L-Dopa, que ajuda o cérebro a produzir dopamina, e um agonista da dopamina, que estimula os receptores de dopamina do cérebro a imitar sua ação. Quando os pacientes dão início à terapia com drogas, seu cérebro é inundado com quantidade muito maior de dopamina do que têm há muito tempo. Isso alivia os principais sintomas da doença, mas também gera novos problemas que ninguém esperava.

As publicações médicas estão cheias de estudos de caso documentando os indesejáveis efeitos colaterais dessas drogas. Vemos por exemplo a mulher de 54 anos que desenvolveu um desejo insaciável de biscoitos e massa, ficando acordada até tarde para comer sem parar. Ou o homem de 52 anos que adquiriu o hábito de jogar durante o dia, permanecendo no cassino por 36 horas consecutivas e desperdiçando as economias de uma vida inteira.¹⁵ Ou o homem de 49 anos que de repente se viu acometido de um apetite enorme, de um gosto pelo álcool e daquilo que sua mulher chamava de “impulso sexual excessivo”, que tornou necessário chamar a polícia para livrá-la dele. Todos esses casos

foram perfeitamente resolvidos com a suspensão do tratamento com a droga que aumentava a concentração de dopamina. Mas em muitos casos os parentes e médicos, confusos, inicialmente mandavam esses pacientes para tratamento psicoterápico ou para os Alcoólicos Anônimos e os Jogadores Anônimos. Não eram capazes de ver que os novos vícios decorriam de uma falha cerebral, e não de algum problema emocional profundo que exigisse aconselhamento psicológico ou espiritual.

Embora esses casos sejam extremos, não são tão diferentes do que acontece no nosso cérebro sempre que somos fisgados pela promessa da recompensa. As drogas ingeridas pelos pacientes de Parkinson simplesmente exageravam o efeito natural que todas essas coisas — comida, sexo, álcool, jogo, trabalho — têm sobre o sistema de recompensa. Somos compelidos a buscar prazer, mas muitas vezes sacrificando nosso próprio bem-estar. Quando a dopamina despacha o nosso cérebro numa missão de busca da recompensa, nos transformamos na versão mais disposta a assumir riscos, impulsiva e descontrolada de nós mesmos.

É importante notar que, mesmo que a recompensa nunca chegue, a promessa da recompensa — associada a uma crescente ansiedade quando pensamos em parar — é suficiente para nos manter fisgados. Se você fosse um rato de laboratório, pressionaria novamente uma alavanca até cair ou morrer de fome. Sendo um ser humano, ficará na melhor das hipóteses com uma carteira mais leve e um estômago mais cheio. Na pior, poderá entrar numa espiral de obsessão e compulsão.

O SEU CÉREBRO COM DOPAMINA: A ASCENSÃO DO NEUROMARKETING

Ao ser liberada por uma promessa de recompensa, a dopamina também o torna mais suscetível a qualquer outro tipo de tentação. Por exemplo, imagens eróticas tornam mais provável que os homens assumam riscos financeiros, e as fantasias sobre ganhar na loteria levam as pessoas a comer demais — duas maneiras de sonhar acordado sobre recompensas inatingíveis que podem gerar problemas para você. Os níveis altos de dopamina aumentam os atrativos da gratificação imediata, ao mesmo tempo deixando-o menos preocupado com as consequências de longo prazo.

Sabe quem foi que se deu conta disso? As pessoas que querem o seu dinheiro. Sob muitos aspectos, o comércio varejista é concebido para nos manter sempre querendo mais: as grandes empresas alimentícias criam suas receitas com a

perfeita combinação de açúcar, sal e gorduras para deixar enlouquecidos os seus neurônios da dopamina, e os anúncios de casas lotéricas o estimulam a imaginar o que você faria com um milhão de dólares se ganhasse a sorte grande.

Os mercados também não são nada bobos. Querem que você faça as compras sob influência do máximo de dopamina, e assim dispõem com todo o destaque as mercadorias mais tentadoras. Quando entro na loja do meu bairro, a primeira coisa com que me deparo são as amostras grátis da padaria. Não é por acaso. Pesquisadores de marketing da Universidade Stanford mostraram que amostras de comida e bebida deixam os consumidores com mais fome e mais sede, conduzindo-os a um estado de ânimo de busca da recompensa. Por quê? Porque as amostras associam duas das maiores promessas de recompensa: *grátis* e *comida*. (Se ainda por cima houver uma representante atraente distribuindo as amostras, aí mesmo é que você pode enfrentar problemas.) Num dos estudos realizados, os participantes que escolhiam uma amostra doce tinham maior probabilidade de fazer compras indulgentes de alimentos como bife ou bolo, além de itens em promoção. As amostras de comida e bebida aumentavam os atrativos de produtos que caracteristicamente costumam acionar o sistema de recompensa. (Nada desencadeia mais fortemente a promessa de recompensa de uma mãe preocupada com o orçamento do que uma oportunidade de economizar!) Entretanto, não havia qualquer efeito em itens utilitários como aveia e detergente, o que demonstra que nem mesmo uma injeção de dopamina pode tornar o papel higiênico irresistível para o consumidor médio.¹⁶ Mas dê uma provada na nova torta de limão da loja e você poderá acabar com mais produtos no seu carrinho do que pretendia inicialmente. E, ainda que você resista à tentação da amostra, o seu cérebro — latejando com a dopamina — estará em busca de algo capaz de satisfazer a promessa de recompensa.

Os pesquisadores de Stanford pediram a 21 especialistas em alimentação e nutrição que previssem os resultados, e surpreendentemente 81% afirmaram que aconteceria exatamente o contrário — que as amostras diminuiriam a fome e a sede do consumidor, saciando sua busca de recompensa. O que serve para demonstrar que a maioria das pessoas — inclusive os especialistas — não tem consciência dos muitos fatores ambientais que influenciam nossos desejos mais íntimos e nosso comportamento. Por exemplo, a maioria das pessoas também se julga imune à publicidade, apesar das abundantes indicações de que os anúncios de aperitivos e refeições ligeiras na televisão tornam mais provável que você acabe se dirigindo à geladeira — especialmente se estiver fazendo dieta e tentando cortar esse tipo de comida.

O sistema de recompensa do cérebro também reage à novidade e à variedade. Os neurônios da dopamina acabam se tornando menos reativos a recompensas habituais, mesmo aquelas de que você realmente gosta, seja um cappuccino ou o bom e velho prato executivo no almoço. Não é por mera coincidência que estabelecimentos como Starbucks e Jack in the Box estão sempre introduzindo novas variações das ofertas habituais, e os varejistas de roupas sempre recorrem a novas cores para a apresentação de seus produtos básicos. Vai o de sempre? Já deu o que tinha de dar. Mas o que é mesmo isto aqui no cardápio? Um cappuccino de chocolate branco? A volta da emoção! Um suéter de tricô na sua loja favorita? Mas que tédio! Mas agora também tem nas cores caramelo queimado e manteiga derretida? É a volta da dopamina!

E há também as armadilhas de preço que invariavelmente levam a parte primitiva do seu cérebro a querer juntar recursos escassos. Qualquer coisa que lhe dê a sensação de estar levando a melhor no preço vai abrir as comportas da dopamina, desde as ofertas do tipo “Compre um e leve um grátis!” até cartazes anunciando “60% de desconto!”. Particularmente eficazes são as etiquetas de preço das lojas em ofertas que comparam algum “preço sugerido no varejo” ridiculamente alto ao preço mais baixo ali oferecido. Como a Amazon.com sabe e explora muito bem, o seu cérebro rapidamente calcula a economia a ser feita e (sem a menor lógica) considera a diferença como dinheiro ganho. \$999 reduzidos a \$44,99? Mas que pechincha! Nem sei direito para que serve, mas vou tratar de adicionar logo ao carrinho! Se for acrescentada alguma sugestão de urgência ou escassez (queimas totais até o meio-dia, liquidações de um dia apenas, a terrível ameaça do “enquanto durarem os estoques”), e você estará caçando e coletando como se estivesse diante dos últimos restos de comida na savana.

As empresas também recorrem aos cheiros para fabricar desejo onde ele não existe. Um cheiro estimulante é uma das maneiras mais rápidas de acionar a promessa de recompensa, e, assim que as moléculas aromáticas aterrissam nos seus receptores olfativos, o cérebro começa a procurar a origem. Na próxima vez em que você passar por uma lanchonete e se sentir tentado pelo cheiro de batatas fritas e hambúrgueres, pode apostar que não está sentindo o cheiro da comida lá dentro, mas de uma sofisticada Colônia do Coma Mais sendo borrifada na calçada. Em seu site, a Scent Air, empresa líder no campo do marketing de aromas,[17](#) se gaba da maneira como conseguiu atrair visitantes para uma sorveteria no térreo de um hotel. Com um sistema de difusão de aromas estrategicamente posicionado, eles liberaram odor de biscoitos açucarados na

direção do alto das escadas e de cones de waffle para a parte inferior. Qualquer passante pensa que está inalando verdadeiramente o cheiro das iguarias. Mas na verdade está respirando produtos químicos destinados a maximizar o acionamento dos neurônios da dopamina e levá-lo escada abaixo, juntamente com sua carteira.¹⁸ Para a Bloomingdale's, a empresa variava os aromas conforme a seção da loja: pó de bebê para evocar sensações de maciez e calor na seção de maternidade, coco na seção de roupas de banho, para inspirar fantasias de coquetéis à beira-mar, e um “suave aroma de lilás” na seção de roupas íntimas, provavelmente para acalmar mulheres nuas diante de um espelho de três faces no provador, debaixo de uma luz fluorescente. É possível que você nem sequer perceba conscientemente esses aromas, mas ainda assim eles podem influenciar o seu cérebro e as suas decisões de compra.

Naturalmente, a ciência pode ser usada tanto para o bem quanto para a busca de lucros, e na verdade o campo do marketing de aromas tem contribuído mais para o bem da humanidade do que para simples venda de sorvetes e biquínis. O departamento de ressonância magnética de um hospital da Flórida reduziu o número de cancelamentos das consultas de última hora ao introduzir fragrâncias de coco e oceano nas salas de espera. Uma pequena promessa de recompensa pode ser um forte antídoto para a ansiedade, ajudando as pessoas a abordar algo que prefeririam evitar. Outras indústrias e prestadores de serviços poderiam se beneficiar de uma estratégia semelhante — quem sabe os dentistas poderiam impregnar seus consultórios com aromas de doces juninos, e os contadores poderiam encher seus escritórios de fragrâncias de martíni.

TORNE-SE UM DETETIVE DA DOPAMINA

Quando apresento esses truques de neuromarketing e vendas aos meus alunos, eles começam a procurar provas. Começam a ver quantas vezes seus fracassos em matéria de força de vontade eram precipitados por ativações da dopamina no seu ambiente cotidiano. E eles voltam na semana seguinte com histórias sobre a maneira como são manipulados, das velas perfumadas ardendo na loja de utensílios domésticos aos cartões de descontos do tipo “raspe para ganhar” oferecidos aos consumidores no shopping center. Entendem por que uma loja de roupas mostra imagens de modelos nuas e por que os leiloeiros começam o pregão pelos preços de oferta. Quando começamos a prestar atenção, é impossível deixar de ver as muitas armadilhas postadas à nossa frente para atrair a nós, nossos neurônios da dopamina e nosso dinheiro.

Praticamente todos esses alunos se sentiram mais no controle da situação. Eles se divertem tentando encontrar esse tipo de truque. Assim também fica mais fácil entender certos mistérios do mundo do consumo e das compras, como por exemplo o porquê de algo que parecia irresistível na loja ficar parecendo decepcionante em casa, muito distante da dopamina que obscurecia nosso julgamento. Uma mulher finalmente entendeu por que sempre se encaminha para a loja de guloseimas quando está entediada — não em busca de comida, mas simplesmente para dar uma volta contemplando as ofertas. Ela está sendo encaminhada pelo próprio cérebro na direção de algo que certamente vai acionar um influxo de dopamina. Uma outra aluna cancelou sua assinatura de um catálogo de compras ao se dar conta de que no fundo estava apenas se abastecendo de dopamina por correio, cada página colorida servindo para gerar desejos que só podiam ser atendidos pelos produtos daquela empresa. Um aluno de um seminário profissional em Las Vegas conseguiu segurar mais seu dinheiro ao perceber como funcionavam as estratégias do cassino para superexcitar seus neurônios da dopamina: dançarinas quase nuas, bufês do tipo coma-tudo-que-puder e alarmes sonoros sinalizando a cada vez que um cliente ganhava suas apostas.

Embora vivamos num mundo organizado para nos fazer desejar, podemos — simplesmente prestando atenção — começar a enxergar através disso tudo. Saber o que está acontecendo não bastará para eliminar todos os nossos desejos, mas pelo menos permitirá que você exerça o seu poder do “não vou”.

PELO MICROSCÓPIO: QUEM ESTÁ MANIPULANDO OS SEUS NEURÔNIOS DA DOPAMINA?

Procure observar a maneira como varejistas e marqueteiros tentam acionar a promessa da recompensa. Brinque com essa possibilidade ao entrar no supermercado ou ver anúncios. Que cheiros está sentindo? O que está vendo? O que está ouvindo? O fato de saber que certas armadilhas foram dispostas para tentá-lo pode ajudá-lo a ver do que se trata e a resistir.

BOTANDO A DOPAMINA PARA TRABALHAR

Quando falo de questões de neuromarketing no curso, sempre há algum aluno que propõe que certos tipos de publicidade e de manipulação encoberta no ambiente do varejo deveriam ser ilegais. O impulso é compreensível, mas a ideia

é quase certamente inviável. As restrições que precisariam ser impostas para gerar um ambiente “seguro” não só seriam implausíveis como ainda, para a grande maioria das pessoas, proibitivas. Nós queremos *sentir* nossos desejos, e, tanto para o bem como para o mal, gostamos de estar num mundo que constantemente os exhibe para que possamos sonhar. Por isso é que as pessoas adoram olhar vitrines, folhear revistas de luxo e perambular em *open houses*. Seria difícil imaginar um mundo em que nossos neurônios da dopamina não fossem constantemente cortejados. E, ainda que fôssemos “protegidos” dos estimulantes de dopamina, muito provavelmente começaríamos a buscar algo capaz de estimular nossos desejos.

Como é improvável que a promessa de recompensa algum dia venha a ser banida, poderíamos então fazer um bom uso dela. Podemos aprender uma lição com os neuromarqueteiros e tentar “dopaminizar” nossas tarefas mais ingratas. Uma obrigação desagradável pode tornar-se mais interessante com a introdução de uma recompensa. E, quando as recompensas de nossos atos estiverem muito distantes no futuro, podemos tentar extrair um pouco mais de dopamina dos neurônios fantasiando sobre o resultado final (o que não seria muito diferente dos comerciais de loteria).

Certos economistas chegaram inclusive a propor a dopaminização de coisas “chatas” como economizar para a aposentadoria e pagar os impostos no prazo. Por exemplo, imagine uma conta de poupança na qual seu dinheiro esteja protegido e da qual possa retirá-lo sempre que quiser — mas em vez de desfrutar de segurança com uma taxa baixa de juros, você participa de uma loteria, com altos prêmios em dinheiro. As pessoas que compram bilhetes de loteria mas não têm um centavo no banco podem se sentir muito mais compelidas a economizar se cada depósito que fizerem representar uma oportunidade de ganhar US\$100.000. Ou então imagine que ao pagar os impostos no prazo e declarar honestamente todas as rendas e deduções você puder concorrer à devolução de todos os impostos daquele ano. Isso não o motivaria a cumprir o prazo até o fim de abril? Embora o Leão talvez resista um pouco à proposta, trata-se de algo que qualquer empresa facilmente poderia pôr em prática para motivar os empregados a entregar no prazo os relatórios de despesas.

A promessa de recompensa tem sido usada até para ajudar na superação do vício. Uma das estratégias mais eficazes de recuperação em casos de alcoolismo e vício em drogas é conhecida pelo nome de aquário. Os pacientes que passam nos testes ganham o direito de pegar uma tira de papel de um pote. Em aproximadamente metade dessas tiras está inscrito um prêmio, variando de US\$1

a US\$20. Apenas uma delas contém um prêmio maior, no valor de US\$100. Metade das tiras não tem qualquer prêmio, dizendo apenas: “Insista no bom caminho.” Isso quer dizer que, ao levar a mão ao aquário, a maior chance é de que você acabe com um prêmio no valor de US\$1 ou algumas palavras bem-intencionadas. O que a rigor não pareceria muito motivador, mas é. Num dos estudos efetuados, 83% dos pacientes com acesso a recompensas no aquário permaneceram no tratamento durante todas as 12 semanas, em comparação com apenas 20% dos pacientes que recebiam o tratamento comum, sem promessa de recompensa. Oitenta por cento dos pacientes do aquário passaram em todos os seus testes, em comparação com apenas 40% do grupo do tratamento comum. Ao terminar a intervenção, o grupo do aquário também apresentava muito menor probabilidade de recaída que os pacientes submetidos ao tratamento comum, mesmo sem uma continuação da promessa de recompensa.

Surpreendentemente, a técnica do aquário funciona ainda mais do que a remuneração de pacientes por passarem nos testes — apesar do fato de que os pacientes acabam com muito menos “recompensa” do aquário do que se tivessem os pagamentos assegurados. O que deixa bem clara a força de uma recompensa imprevisível. Nosso sistema de recompensa fica muito mais empolgado com a possibilidade de um grande prêmio do que com uma recompensa menor mas garantida, e nos motivará a fazer o que for necessário para ter uma chance de ganhar. Por isso é que as pessoas preferem jogar na loteria do que ganhar 2% de juros garantidos na poupança, e por isso é que até mesmo o empregado mais humilde de uma empresa deve ser levado a acreditar que um dia poderá ser o diretor-executivo.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: DOPAMINIZE O SEU DESAFIO DO PODER “EU VOU”

Meus alunos têm dopaminizado tarefas que costumavam adiar recorrendo à música, a revistas de moda e à televisão para ajudá-los a entrar em ação; levando alguma papelada tediosa a um café que gostam de frequentar para concluir a tarefa tomando um chocolate quente; e mesmo, num gesto verdadeiramente criativo, comprando um monte de raspadinhas da loteria e dispondo-as junto a projetos procrastinados espalhados pela casa. Outros visualizam o melhor resultado possível da execução dessas tarefas para fazer com que as recompensas distantes pareçam mais reais. Se existe alguma coisa que você vem adiando por ser desagradável, será que não conseguiria se motivar vinculando-a a algo que seja capaz de disparar seus neurônios da dopamina?

UMA PROCRASTINADORA DOPAMINIZA SEU DESAFIO DO PODER “EU VOU”

Nancy, cujo filho mais novo tinha se formado na faculdade quase uma década antes, tinha um problema com seu ninho vazio. Mas ele não estava vazio. Ela transformara o antigo quarto do filho num quarto “de reserva”, e com o passar dos anos ele viera a se parecer mais com um depósito de achados e perdidos. Toda vez que não sabia onde enfiar alguma coisa, era a esse quarto que ela recorria. Ela queria arrumá-lo e limpá-lo, transformando-o num quarto de hóspedes, e não num quarto que precisava esconder das visitas. Mas toda vez que abria a porta ela desanimava. A limpeza e a arrumação desse quarto transformaram-se no seu desafio do curso de força de vontade, mas só a partir do momento em que recorreu à promessa da recompensa é que Nancy conseguiu abrir caminho. Ela se sentiu motivada por um estudo que combinava música natalina a fragrâncias de férias para aumentar a sensação de prazer dos consumidores e estimulá-los a ficar mais tempo numa loja. Para muitas pessoas, uma cantoria alegre associada ao cheiro de pinheiros evoca lembranças da mais maravilhosa “promessa de recompensa” que jamais vivenciamos: deparar com uma pilha de presentes diante da árvore de Natal. Nancy decidiu então recorrer à música natalina e às velas (muito convenientemente guardadas no quarto-depósito, por sinal!) para enfrentar a tarefa da limpeza e arrumação. Embora a expectativa inicial fosse ruim, ela no fim das contas gostou de trabalhar no quarto em pequenos períodos. O desânimo era pior que a coisa em si mesma, e os sininhos de alegria da dopamina ajudaram-na a encontrar a motivação para pôr mãos à obra.

O LADO SOMBRIO DA DOPAMINA

A dopamina pode ser uma grande motivação, e, mesmo quando nos tenta a pedir uma sobremesa ou botar o cartão de crédito para funcionar, fica difícil considerar esse minúsculo neurotransmissor como um mal. Mas a dopamina de fato tem um lado sombrio, que não é difícil de detectar, se prestarmos atenção. Se pararmos para observar o que realmente acontece no cérebro e no corpo quando estamos nesse estado de carência, perceberemos que a promessa de recompensa pode ser tão estressante quanto deliciosa. O desejo nem sempre nos faz sentir bem — às vezes, faz-nos sentir um verdadeiro caco. Por isso é que a principal função da dopamina consiste em nos levar a *buscar* a felicidade, e não em nos fazer felizes. Não faz mal que alguma pressão seja exercida sobre nós, mesmo que isso signifique nos deixar infelizes.

Para nos levar a buscar o objeto do nosso desejo, o sistema de recompensa dispõe na verdade de duas armas: uma cenoura e um chicote. A primeira arma, naturalmente, é a promessa de recompensa. Os neurônios liberadores de dopamina geram essa sensação dirigindo-se a áreas do seu cérebro que criam uma expectativa de prazer e planejam a ação. Quando essas áreas são impregnadas de dopamina, o resultado é o desejo — a cenoura que faz o cavalo caminhar. Mas o sistema de recompensas tem uma segunda arma que funciona de maneira mais parecida com a do proverbial chicote. Ao liberar dopamina, o seu centro de recompensa também manda uma mensagem ao centro de estresse do cérebro. Nessa área, a dopamina desencadeia a liberação de hormônios do estresse. Resultado: você fica ansioso, na expectativa do seu objeto de desejo. A necessidade de conseguir aquilo que quer começa a parecer uma emergência de vida ou morte, uma questão de sobrevivência.

Os pesquisadores têm observado essa experiência interior, que é um misto de desejo e estresse, em mulheres chocólatras. Vendo imagens de chocolate, elas evidenciam uma reação de temor — um reflexo fisiológico associado a alarme e estimulação, como se tivessem localizado um predador na selva. Perguntadas sobre o que estavam sentindo, essas mulheres falavam ao mesmo tempo de prazer e ansiedade, juntamente com a sensação de estar perdendo o controle. Quando nos vemos num estado assim, atribuímos o prazer a qualquer coisa que tenha desencadeado a reação, e o estresse ao fato de ainda não tê-la obtido. Não nos damos conta de que o objeto de nosso desejo está causando ao mesmo tempo a expectativa de prazer e o estresse.

PELO MICROSCÓPIO: O ESTRESSE DO DESEJO

Quase todos nós damos mais atenção à *promessa* de nos sentirmos bem do que à sensação *efetivamente* ruim que acompanha o desejo acionado pela dopamina. Esta semana, veja se é capaz de identificar os momentos em que o desejo de alguma coisa provoca estresse e ansiedade. Se ceder à tentação, será que se sentiu reagindo à promessa de recompensa? Ou será que tentou aliviar a ansiedade?

UMA CONSUMIDORA SENTE A ANSIEDADE, MAS CUMPRE A PROMESSA

Sempre que Yvonne queria se sentir bem, ia ao shopping. Estava convencida de que fazer compras a deixava feliz, pois, sempre que estava entediada ou chateada, era o que queria fazer. Nunca havia notado realmente os sentimentos complexos que acompanhavam o ato de comprar, mas se comprometeu a prestar mais atenção. Descobriu que o momento em que se sentia mais feliz era quando estava a caminho do shopping. No volante do carro, ela se sentia empolgada e

esperançosa. Depois de chegar, enquanto ainda estava olhando as vitrines, sentia-se bem. Mas, ao entrar numa loja, o sentimento mudava. Ela ficava tensa, especialmente se a loja estivesse cheia. Sentia o impulso de atravessar a loja inteira, uma sensação de urgência. Na fila do caixa, notava que ficava impaciente e ansiosa. Se o cliente à sua frente tivesse muitos itens a pagar ou estivesse fazendo uma troca, ela ficava irritada. Chegar ao caixa e entregar o cartão de crédito parecia um alívio, e não propriamente a felicidade que ela sentira antes da compra. Yvonne deu-se conta de que a expectativa e a empolgação experimentadas enquanto se dirigia ao shopping eram a cenoura para fazê-la *chegar* lá; a ansiedade e a raiva eram o *chicote* que a mantinham na linha. Ao voltar para casa, ela nunca se sentira tão bem.

Esse tipo de constatação leva muitas pessoas a dar as costas à recompensa insatisfatória. O viciado em batatas fritas olha o saquinho na prateleira com uma nova desconfiança, e o viciado em madrugadas diante da televisão desliga o aparelho. Mas Yvonne adotou uma estratégia diferente: olhar vitrines em busca da felicidade máxima. O fato de estar no shopping gerava a sensação de que ela mais gostava; gastar era estressante. Surpreendentemente, ao se dirigir ao shopping com a disposição de não comprar, deixando em casa o cartão de crédito, ela voltava para casa mais feliz do que se tivesse gastado muito dinheiro.

Quando você entender realmente como é que uma suposta recompensa o faz se sentir, será mais capaz de tomar decisões sábias sobre o melhor momento e a melhor maneira de se “recompensar”.

NÓS CONFUNDIMOS A PROMESSA DE RECOMPENSA COM FELICIDADE

Quando Olds e Milner observaram seus ratos recusando comida e correndo para baixo e para cima numa grade eletrificada, cometeram o mesmo erro que todos nós cometemos ao interpretar nosso comportamento movido a dopamina. Interpretamos a atenção concentrada, a busca persistente do que desejamos e a disposição de trabalhar — e mesmo sofrer — pelo que queremos, como prova de que o objeto de nosso desejo deve nos tornar felizes. Nós nos vemos comprar a milésima barra de chocolate, o novo objeto de desejo para a cozinha, a próxima bebida; nós nos fatigamos buscando mais um parceiro, um emprego melhor, o melhor rendimento na bolsa. Confundimos a experiência de desejar com uma garantia de felicidade. Não surpreende que Olds e Milner, contemplando aqueles ratos que se aplicavam choques até a exaustão, presumissem que eles estavam

felizes. Nós, seres humanos, achamos quase impossível distinguir a promessa de recompensa do prazer ou do resultado que estamos buscando, seja ele qual for.

A promessa de recompensa é tão forte que continuamos a correr atrás de coisas que não nos fazem felizes e a consumir coisas que nos dão mais problemas que satisfação. Como a busca da recompensa é o principal objetivo da dopamina, ela nunca nos dará um sinal de “pare” — nem mesmo quando a experiência não se mostra à altura da expectativa. Brian Wansink, diretor do Laboratório de Alimentos e Marcas da Universidade Cornell, demonstrou-o com um truque que aplicou a frequentadores de cinema na Filadélfia. A visão e o cheiro da pipoca de cinema constituem uma maneira das mais confiáveis de botar para dançar os neurônios da dopamina da maioria das pessoas — os frequentadores fazem fila como os cães de Pavlov, com a língua de fora na expectativa do primeiro punhado a ser levado à boca. Wansink combinou com o comerciante a venda de pipoca feita 14 dias antes. Queria descobrir se os frequentadores do cinema continuariam comendo, dando ouvido à crença do próprio cérebro de que a pipoca de cinema é sempre deliciosa, ou se de fato sentiriam o gosto real, recusando-se a comê-la.

Depois do filme, os frequentadores confirmaram que a pipoca feita duas semanas antes realmente estava horrível: velha, macilenta, quase nojenta. Mas por acaso voltaram ao caixa para exigir a devolução do dinheiro? Negativo: eles a consumiram. Comeram inclusive 60% da quantidade de pipoca consumida pelos frequentadores que tiveram acesso à pipoca nova! Acreditaram nos próprios neurônios da dopamina, e não nas papilas gustativas.

Podemos coçar a cabeça e ficar nos perguntando como tal coisa é possível, mas é algo a que poucos de nós estamos imunes. Basta pensar nos nossos maiores desafios ao poder “eu não vou”. O provável é que se trate de algo que você acredita que o fará feliz — ou pelo menos o faria feliz se você conseguisse o bastante. Mas uma análise cuidadosa da experiência e suas consequências muitas vezes revela o contrário. Na melhor das hipóteses, o fato de acabar cedendo afasta a ansiedade gerada pela promessa de recompensa, a fim de que você a queira ainda mais. Mas em última análise você acaba frustrado, insatisfeito, decepcionado, envergonhado, cansado, enojado ou simplesmente sem um grau maior de felicidade que antes. São cada vez mais patentes os indícios de que o encanto mágico desaparece quando as pessoas prestam atenção à experiência da falsa recompensa. Se você forçar o seu cérebro a adequar aquilo que espera de uma recompensa — felicidade, enlevo, satisfação, o fim da tristeza ou do estresse — com o que de fato vivencia, ele acabará adaptando suas

expectativas. Por exemplo, quando as pessoas que comem em excesso diminuem o ritmo e realmente saboreiam um alimento que geralmente desencadeava ansiedade e voracidade, costumam se dar conta de que esse alimento tem aparência e odor mais agradáveis do que o sabor propriamente dito; mesmo com a boca e o estômago cheios, o cérebro continua pedindo mais; o sentimento de ansiedade só aumenta à medida que se come mais; às vezes essas pessoas nem sequer saboreiam a comida quando estão ingerindo com voracidade, pois comem com muita rapidez; e depois da refeição se sentem física e emocionalmente piores. Inicialmente, isso pode ser perturbador — afinal, elas realmente acreditavam que a comida era uma fonte de felicidade. Entretanto, a pesquisa demonstra que as pessoas que praticam esse exercício da alimentação atenta e cuidadosa desenvolvem maior autocontrole diante da comida e apresentam menor número de episódios de ingestão voraz. Com o tempo, elas não só perdem peso como sentem menos estresse, ansiedade e depressão. Quando nos libertamos da falsa promessa de recompensa, muitas vezes constatamos que aquilo em que buscávamos felicidade era a principal causa de nosso sofrimento.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: TESTE A PROMESSA DE RECOMPENSA

Teste a promessa de recompensa com uma tentação a que você costuma ceder porque o seu cérebro lhe diz que assim você será feliz. As opções mais comuns na minha turma são pequenos lanches, compras, televisão e as distrações da internet, de e-mails a pôquer. Pratique conscientemente a indulgência, mas não passe batido pela experiência. Observe as sensações causadas pela promessa de recompensa: expectativa, esperança, empolgação, ansiedade, salivação — o que quer que aconteça no seu cérebro e no seu corpo. Autorize-se então a ceder. Como essa experiência se compara com a expectativa? A sensação da promessa de recompensa acaba indo embora? Ou será que continua a compeli-lo a comer mais, gastar mais, ficar mais tempo? Quando é que você fica satisfeito, se é que fica? Ou será que simplesmente chega ao ponto de se sentir incapaz de prosseguir, pois está empanzinado, exausto, frustrado, atrasado ou esgotado da “recompensa”?

As pessoas que experimentam este exercício costumam apresentar um desses dois resultados. Algumas constataam que, ao realmente prestar atenção na experiência de ceder de maneira indulgente, precisam de muito menos do que imaginavam para se sentirem satisfeitas. Outras se dão conta de que a experiência é completamente insatisfatória, revelando uma enorme defasagem entre a promessa de recompensa e a realidade do que vivenciam. Ambos os tipos de observação podem lhes dar maior controle sobre algo que parecia um comportamento fora de controle.

A IMPORTÂNCIA DO DESEJO

Antes de pedir ao seu médico drogas para a diminuição da dopamina, vale a pena considerar o lado positivo da promessa de recompensa. Embora tenhamos problemas ao confundir o anseio com a felicidade, a solução não consiste em eliminar o anseio. Uma vida sem desejos talvez não requeira muito autocontrole, mas tampouco valeria a pena vivê-la.

UM VICIADO SE LIVRA DE SUAS CARÊNCIAS

Adam não era um homem contido. Aos 33 anos, ele era capaz de consumir num mesmo dia até dez drinques, uma dose de crack e às vezes uma outra de ecstasy. Seu abuso de substâncias tinha um longo histórico, tendo começado com o álcool aos 9 anos e a cocaína aos 13, e ao chegar à idade adulta ele já tinha sido fisgado pela maconha, pela cocaína, pelo ópio e pelo ecstasy.

Tudo isso mudou no dia em que ele foi levado de uma festa para uma emergência hospitalar, onde rapidamente tratou de ingerir todas as drogas que tinha em seu poder para não ser indiciado pelo uso de substâncias ilegais (o que não foi uma decisão inteligente, mas na verdade ele não estava exatamente num estado de clareza mental). A perigosa mistura de cocaína, ecstasy, oxicodona e metadona provocou uma queda quase fatal da pressão arterial, reduzindo a oxigenação do cérebro.

Apesar de ter sido ressuscitado e afinal liberado do tratamento intensivo, a privação temporária de oxigênio teria consequências profundas. Adam perdeu completamente a ânsia por drogas e álcool. Do uso diário de drogas, passou a uma completa abstinência, confirmada por testes efetuados ao longo dos seis meses subsequentes. Essa milagrosa mudança não foi uma revelação espiritual nem alguma forma de despertar inspirada pela experiência de proximidade com a morte. Segundo Adam, ele simplesmente não tinha mais desejo de consumir essas substâncias.

Poderia parecer algo positivo, mas a perda do desejo ia além da cocaína e do álcool. Adam perdeu o desejo, ponto final. Não podia imaginar que alguma coisa fosse capaz de fazê-lo feliz. Sua energia física e sua capacidade de concentração desapareceram, e ele se isolou cada vez mais. Privado da expectativa de prazer, ele perdeu a esperança e entrou em profunda depressão.

O que terá desencadeado essa perda do desejo? Os psiquiatras da Universidade Columbia que tratavam de Adam descobriram a resposta ao escanear seu cérebro. A privação de oxigênio na crise de overdose causara lesões no sistema de recompensa do cérebro de Adam.

Relatado no *American Journal of Psychiatry*, o caso de Adam é extraordinário em virtude da dramática mudança do vício para a total perda do “eu quero”. Mas existem muitos outros casos de pessoas que perdem o desejo e a capacidade de ter a expectativa da felicidade. Os psicólogos dão a isto o nome de anedonia — literalmente, “sem prazer”. As pessoas acometidas de anedonia descrevem a vida como uma série de hábitos sem expectativa de satisfação. Podem comer, fazer compras, socializar e praticar sexo, mas não têm expectativa de prazer com essas atividades. Sem a possibilidade de prazer, perdem a motivação. É difícil levantar da cama quando não somos capazes de imaginar que o que venhamos a fazer nos fará sentir bem. Essa total desvinculação do desejo nos priva da esperança e, para muitos, da vontade de viver.

Quando nosso sistema de recompensa está desativado, o resultado não é exatamente total contentamento, mas a apatia. Por isso é que muitos pacientes da doença de Parkinson, cujo cérebro não produz dopamina em quantidade suficiente, ficam deprimidos, e não tranquilos. Na verdade, os neurocientistas desconfiam atualmente de que um sistema de recompensa hipoativo contribui para a base biológica da depressão. Ao observar a atividade do cérebro de pessoas deprimidas, os cientistas constataram que o sistema de recompensa não é capaz de sustentar a ativação, nem mesmo diante de uma recompensa imediata. Verifica-se um breve surto de atividade, que no entanto não é suficiente para gerar plenamente o sentimento de “eu quero” ou “estou disposto a buscá-lo”. Disso decorre a perda de desejo e de motivação vivenciada por muitas pessoas deprimidas.

O PARADOXO DA RECOMPENSA

Se você for parecido com a maioria dos meus alunos, provavelmente estará se perguntando onde é que ficamos com tudo isto. A promessa de recompensa não garante felicidade, mas a *ausência* de promessa de recompensa garante infelicidade. Dando ouvidos à promessa de recompensa, cedemos à tentação. Sem a promessa de recompensa, ficamos sem motivação.

Não existe uma resposta fácil para esse dilema. Parece claro que precisamos da promessa de recompensa para continuar interessados e mobilizados na vida. Com sorte, nosso sistema de recompensa não deixará de nos atender dessa maneira — mas também cabe esperar que não se volte contra nós. Vivemos num mundo de tecnologia, publicidade e oportunidades 24 horas por dia, o que nos deixa sempre desejando mais e raramente satisfeitos. Para ter algum autocontrole, precisamos distinguir as recompensas reais que conferem

significado à vida das recompensas falsas que nos mantêm confusos e viciados. Aprender a fazer essa distinção talvez seja o melhor ao nosso alcance, o que nem sempre é fácil, mas o entendimento do que se passa no cérebro talvez facilite um pouco as coisas. Se nos lembrarmos do rato de Olds e Milner pressionando a alavanca, talvez sejamos capazes da clareza necessária em momentos de tentação para não acreditar na grande mentira do cérebro.

A ÚLTIMA PALAVRA

O desejo é a estratégia de ação do cérebro. Como vimos, pode ser tanto uma ameaça ao autocontrole quanto uma fonte de força de vontade. Quando a dopamina nos encaminha para a tentação, precisamos distinguir entre o desejo e a felicidade. Mas também podemos mobilizar a dopamina e a promessa de recompensa para motivar a nós e aos outros. No fim das contas, o desejo não é bom nem mau, o que importa é o rumo que nos leva a tomar e se temos a sabedoria de saber quando segui-lo.

RESUMO DO CAPÍTULO
A ideia: Nosso cérebro confunde a promessa de recompensa com uma garantia de felicidade, de tal maneira que não nos satisfazemos com as coisas que não cumprem a promessa.
Pelo microscópio
• <i>O que dispara seus neurônios da dopamina?</i> O que desencadeia essa promessa de recompensa que o impele a buscar satisfação?
• <i>Gatilhos ambientais e de neuromarketing.</i> Observe as maneiras como os varejistas e marqueteiros tentam apertar o gatilho da promessa de recompensa. • <i>O estresse do desejo.</i> Observe os momentos em que o desejo provoca estresse e ansiedade.
Experiências de força de vontade
• <i>Dopamine o seu desafio do poder “eu vou”.</i> Se existe alguma coisa que você esteja adiando, motive-se vinculando-a a algo que dispare os seus neurônios da dopamina. • <i>Teste a promessa de recompensa.</i> Ceda a algo que seu cérebro lhe diz que poderá fazê-lo feliz, mas que nunca parece satisfazê-lo (por exemplo, petiscos, compras, televisão e passatempos on-line). A realidade acaso converge com as promessas do cérebro?

[13](#) Apesar de estranha, a pesquisa de Heath não era a experiência mais estranha ocorrendo nos laboratórios de psicologia na década de 1960. Em Harvard, Timothy Leary estudava as vantagens espirituais do LSD e dos cogumelos alucinógenos. No Centro Médico Maimonides, no Brooklin, Stanley Krippner aprofundava pesquisas de percepção extrassensorial treinando voluntários a enviar mensagens telepáticas a uma pessoa que sonhava em outro cômodo. E Ewen Cameron, no Allen Memorial Institute em Montreal, tentava apagar

as lembranças de donas de casa mantidas contra a vontade como parte de uma pesquisa de controle mental patrocinada pela CIA.

[14](#) Um dos aspectos mais interessantes do relatório de Heath é a maneira como interpretou o fato de o paciente continuar pressionando o botão depois de desligada a corrente. Heath considerou que o fato demonstrava que o paciente estava por demais perturbado mentalmente para ser considerado adequado para o teste. Ele ainda não tinha uma compreensão suficiente da região do cérebro que estava estimulando para reconhecer que esse comportamento era o primeiro indício do vício e da compulsão.

[15](#) Também tornou-se obcecado pelo aspirador de folhas, usando-o durante até seis horas sem parar para tentar deixar seu quintal sem uma única folhinha, o que compreensivelmente foi considerado um problema menos grave para sua família e os médicos.

[16](#) Uma amostra de algo doce também deixava os participantes mais interessados em recompensas que nada tinham a ver com o ato da compra, entre elas férias em Bora Bora, um filme romântico e uma temporada num spa, o que indica que os marqueteiros empenhados em vender os mais diferentes produtos, de bens imobiliários a carros de luxo, teriam a ganhar com a oferta de biscoitos e ponche em suas lojas.

[17](#) A lista de aromas oferecidos pela Scent Air (scentair.com) vai de Roupa de Cama Lavada a Bolo de Aniversário, passando por Ramos de Visco. É fácil imaginar os varejistas que gostariam de envolver suas mercadorias em perfumes tão atraentes. Mas fico imaginando quem poderiam ser os clientes de outros produtos oferecidos pela Scent Air, como Gambá, Hálito de Dinossauro e Borracha Queimada.

[18](#) Embora o método possa parecer agressivo, não é nada em comparação com a máquina de vender sorvete capaz de detectar movimentos desenvolvida pela Unilever. Ao detectar clientes em potencial que se aproximam, ela os chama, estimulando-os a se aproximarem para comprar sorvete.

Dane-se! Como se sentir mal leva a ceder

Quando está se sentindo para baixo, o que você faz para se sentir melhor? Se for como a maioria das pessoas, vai se voltar para a promessa de recompensa. Segundo a Associação Americana de Psicologia (APA), as estratégias mais comuns para lidar com o estresse são as que ativam o sistema de recompensa do cérebro: comer, beber, fazer compras, ver televisão, surfar pela internet e jogar video games. E por que não? A dopamina nos promete que vamos nos sentir bem. É perfeitamente natural que nos voltemos para os maiores liberadores de dopamina quando queremos nos sentir melhor. Podemos dar a isso o nome de promessa de alívio.

Querer se sentir melhor é um saudável mecanismo de sobrevivência, tão enraizado na natureza humana quanto o instinto de fugir do perigo. Mas é importante saber para onde nos voltamos em busca de alívio. A promessa de recompensa — como vimos — nem sempre significa que *efetivamente* nos sentiremos bem. Com maior frequência, as coisas para as quais nos voltamos em busca de alívio acabam nos decepcionando. O levantamento da APA sobre o estresse nos Estados Unidos constatou que as estratégias mais usadas também eram consideradas altamente *inefícazes* pelas mesmas pessoas que relatavam recorrer a elas. Por exemplo, só 16% das pessoas que comem para reduzir o estresse relatam que isso realmente as ajuda. Um outro estudo constatou que as mulheres têm maior probabilidade de comer chocolate quando se sentem ansiosas ou deprimidas, mas a única efetiva mudança de estado de ânimo que vivenciam com sua droga preferida é um aumento da culpa, o que certamente não é o que a maioria de nós busca quando recorre à comida como consolo!

À medida que explorarmos os efeitos do estresse, da ansiedade e da culpa no autocontrole, veremos que sentir-se mal leva a ceder, não raro de forma surpreendente. Os horrores estampados nas advertências dos maços de cigarro podem levar os fumantes a ansiar por um cigarro, as crises econômicas podem fazer as pessoas comprar mais e o noticiário noturno pode engordar. Não, não tem nada de lógico, mas é perfeitamente humano. Se quisermos evitar esses

fracassos da força de vontade induzidos pelo estresse, teremos de encontrar uma maneira de nos sentir melhor que não signifique recorrer à tentação. Também teremos de abrir mão das estratégias de autocontrole — como culpa e autocritica — que só nos fazem sentir pior.

POR QUE O ESTRESSE NOS FAZ QUERER

Acontece que o cérebro é particularmente suscetível à tentação quando nos sentimos mal. Os cientistas encontraram maneiras muito inteligentes de estressar seus voluntários em laboratório, e os resultados são sempre os mesmos. Quando os fumantes imaginam uma visita ao dentista, experimentam uma ânsia indescritível por cigarro. Quando pessoas que comem compulsivamente são informadas de que terão de falar em público, passam a ansiar por comida com alto teor de gordura e açúcar. Os ratos de laboratório estressados com choques elétricos inesperados (no corpo, não no centro de recompensa do cérebro!) começam a buscar desesperadamente açúcar, álcool, heroína ou qualquer outra recompensa que os pesquisadores tenham disponibilizado na jaula. Fora do laboratório, no mundo real, o estresse aumenta o risco de recaída entre fumantes, alcoólatras em processo de recuperação, viciados em drogas e praticantes de dietas.

Por que o estresse leva ao desejo ansioso? Isso faz parte da missão de alívio do cérebro. Vimos anteriormente que o estresse provoca uma reação de luta ou fuga, uma coordenação de mudanças no corpo que nos permite nos defender do perigo. Mas o cérebro não é motivado apenas para proteger nossa vida — também quer proteger nosso estado de ânimo. De modo que, sempre que estivermos sob estresse, o cérebro vai nos direcionar para o que quer que julgue capaz de nos fazer felizes. Os neurocientistas demonstraram que o estresse — abrangendo emoções negativas como raiva, tristeza, insegurança e ansiedade — leva o cérebro a um estado de busca de recompensa. Você acaba desejando ardentemente qualquer substância ou atividade que no seu cérebro esteja associada à promessa de recompensa e acaba se convencendo de que a “recompensa” é a única maneira de se sentir melhor. Por exemplo, quando um viciado em cocaína se lembra de uma briga com um parente ou de ter sido criticado no trabalho, o sistema de recompensa do cérebro é ativado e ele sente uma forte necessidade de cocaína. Os hormônios do estresse liberados durante uma resposta de luta ou fuga também aumentam a excitabilidade dos neurônios da dopamina. Isso quer dizer que, em estado de estresse, qualquer tentação que

apareça será ainda mais tentadora. Por exemplo, um estudo comparou o atrativo de um bolo de chocolate para os participantes antes e depois de serem levados a se sentirem mal a seu próprio respeito, pensando em seus fracassos pessoais. Sentir-se mal fez com que o bolo de chocolate parecesse melhor para todos, mas *até mesmo as pessoas que haviam declarado não gostar de bolo de chocolate* de repente passaram a esperar que ele as deixasse felizes.

Em momentos livres de estresse, podemos saber que a comida não nos faz realmente nos sentir melhor, mas essa clareza vai embora quando estamos estressados e o sistema de recompensa do cérebro grita: “Há uma lata de cerveja na geladeira!” O estresse nos encaminha na direção errada, afastando-nos de nossa melhor sabedoria, rumo aos instintos que menos nos ajudam. É esta a força do duplo impacto do estresse e da dopamina: somos constantemente puxados de volta a estratégias de adequação que não funcionam, mas que nossos cérebros primitivos persistentemente acreditam ser o portão para a felicidade.

A promessa de recompensa associada à promessa de alívio pode levar a todo tipo de comportamento ilógico. Por exemplo, constatou-se numa pesquisa econômica que as mulheres preocupadas com seus gastos compram para enfrentar a ansiedade e a depressão. Sim, foi exatamente o que você leu: *compram*. Parece absurdo: elas estão apenas aumentando a dívida do cartão de crédito, o que as levará a se sentirem ainda pior. Mas faz perfeitamente sentido para um cérebro que quer apenas se sentir melhor agora. Se em algum nível você acredita que fazer compras o fará se sentir melhor, vai comprar para aliviar o estresse provocado pelas dívidas. As pessoas que comem compulsivamente se envergonham do próprio peso e são incapazes de autocontrole; diante da comida recorrem a... mais comida para acomodar os próprios sentimentos. Os procrastinadores que ficam estressados com seu atraso em determinado projeto haverão de adiá-lo ainda mais para não ter de pensar a respeito. Em cada um desses casos, o objetivo de se sentir melhor prevalece sobre a meta de autocontrole.

PELO MICROSCÓPIO: A PROMESSA DE ALÍVIO

Para onde você se volta quando se sente estressado, ansioso ou deprimido? Torna-se mais suscetível à tentação quando está insatisfeito? Fica mais facilmente confuso ou mais tendente a procrastinar? De que maneira o fato de se sentir mal afeta seu desafio de força de vontade?

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: TENTE UMA ESTRATÉGIA DE ALÍVIO DO ESTRESSE QUE FUNCIONA

Embora muitas das mais populares estratégias de alívio do estresse não sejam capazes de nos fazer sentir melhor, existem algumas que realmente funcionam. Segundo a Associação Americana de Psicologia, as mais eficazes estratégias de alívio do estresse são a prática de exercícios ou esportes, orar ou participar de um serviço religioso, ler, ouvir música, conviver com amigos ou a família, receber uma massagem, sair para uma caminhada, meditar ou fazer ioga e dedicar-se a um hobby criativo. (As estratégias menos eficientes são jogar, fazer compras, fumar, beber, comer, jogar videogames, surfar pela internet e ver TV ou filmes por mais de duas horas.)

A principal diferença entre as estratégias que funcionam e as que não funcionam? Em vez de liberar dopamina e contar com a promessa de recompensa, os verdadeiros fatores de alívio do estresse elevam o nível de elementos químicos de melhora do estado de ânimo no cérebro, como a serotonina e o ácido gama-aminobutírico (GABA), assim como o hormônio do bem-estar, a oxitocina. Eles também contribuem para desativar a reação de estresse do cérebro, reduzir os hormônios de estresse do corpo e induzir uma curativa reação de relaxamento. Como eles não são excitantes como os liberadores da dopamina, tendemos a *subestimar* o quanto eles nos permitirão nos sentir bem. E assim esquecemos essas estratégias, não porque não funcionem, mas porque, quando estamos estressados, o cérebro constantemente se equivoca sobre o que poderá fazer-nos felizes. Isto significa que muitas vezes nos convencemos a não fazer exatamente aquilo que de fato nos faria nos sentir bem.

Da próxima vez que estiver a ponto de lançar mão da promessa de alívio, considere a possibilidade de recorrer a um fator mais eficaz de alívio do estresse.

UMA PEQUENA AJUDA PARA LEMBRAR O QUE FUNCIONA

Sempre que tinha um dia difícil no trabalho, Denise, encarregada do desenvolvimento de novos projetos para uma firma de tecnologia, se recompensava com uma garrafa de vinho e um encontro com seu site favorito de imóveis. Ficava clicando pelas intermináveis e entorpecentes ofertas de salas de estar, cozinhas e quintais. Não se limitava ao seu bairro, enveredando por grandes distâncias para descobrir o que estava à venda em Portland, Raleigh ou Miami. Passada mais ou menos uma hora, ela não se sentia propriamente relaxada, mas entorpecida (para não falar de uma certa depressão com a metragem quadrada da sua própria casa e a qualidade das bancadas de cozinha).

Alguns anos antes, com um trabalho que exigia menos dela, Denise gostava de fazer ioga depois do trabalho. Sentia-se ao mesmo tempo relaxada e revigorada. Ela sabia que o ioga a faria se sentir melhor que o voyeurismo imobiliário movido a vinho, mas, quando pensava na possibilidade de ir a uma aula, a coisa lhe parecia muito trabalhosa. A tentação de voltar para casa e abrir uma garrafa era mais forte. No nosso curso, Denise comprometeu-se a fazer ioga pelo menos uma vez. Ao fazê-lo, sentiu-se ainda melhor do que achava que se

sentiria, e não acreditava que tivesse resistido à ideia por quase três anos. Sabendo que possivelmente voltaria a esquecer e a cair em seus velhos hábitos, ela deixou gravada uma mensagem em sua secretária eletrônica certa noite, depois do curso, relatando o quanto se havia sentido bem depois da ioga. Quando se sentia tentada a deixar o ioga de lado, ela ouvia a gravação, sabendo que não podia confiar nos próprios impulsos quando estressada.

Haveria uma maneira de lembrar à sua parte estressada o que de fato o faz se sentir melhor? Que formas de estímulo você pode criar para si mesmo antes de ficar estressado?

SE COMER ESTE BISCOITO, OS TERRORISTAS VENCERÃO

Na noite passada, eu cometi o erro de assistir ao noticiário da televisão. A primeira matéria dizia respeito a uma fracassada tentativa de atentado terrorista nos Estados Unidos, seguida pelas notícias de um ataque com mísseis no exterior e da prisão de um jovem pelo assassinato da ex-namorada. Pouco antes do intervalo, o apresentador prometeu me falar em seguida do “surpreendente alimento que você ingere todo dia e que pode causar câncer”. Corte para um anúncio de automóvel.

Antigamente eu ficava intrigada: por que será que as empresas anunciam durante uma programação tão deprimente? Será que realmente querem que os espectadores associem seus produtos às histórias de horror que constituem o noticiário noturno? E quem é que estará no clima de uma liquidação numa loja de departamentos depois de ser informado sobre um brutal assassinato ou a ameaça de um atentado terrorista? Mas o que acontece é que eu poderia estar, e você também, em virtude de um fenômeno psicológico conhecido como *gestão do terror*.

Segundo a teoria da gestão do terror, os seres humanos ficam naturalmente aterrorizados quando pensam na própria morte. Trata-se da única ameaça que podemos tentar evitar, mas da qual nunca haveremos de escapar. Sempre que somos lembrados da mortalidade (por exemplo, a cada 29 segundos no noticiário noturno), uma reação de pânico é desencadeada no cérebro. Nem sempre estamos conscientes dela — a ansiedade pode estar logo abaixo da superfície, gerando uma sensação de desconforto flutuante, sem que saibamos por quê. Mesmo quando está fora da nossa consciência, esse terror causa uma imediata necessidade de fazer algo para enfrentar o sentimento de impotência. Vamos

então em busca dos nossos cobertores de segurança, o que quer que nos faça nos sentir seguros, poderosos ou reconfortados. (Barack Obama enfrentou muitos problemas por afirmar isso em 2008, ao dizer a uma multidão em San Francisco que em épocas de incerteza as pessoas “se agarram às armas ou à religião”.) À parte questões políticas, a teoria da gestão do terror pode nos ensinar muita coisa sobre nossos fracassos no terreno da força de vontade. Nós não nos agarramos apenas às armas e a Deus quando estamos com medo; muitos de nós também nos agarramos aos cartões de crédito, a guloseimas e cigarros. Certos estudos demonstram que o fato de sermos lembrados da mortalidade nos torna mais suscetíveis a todo tipo de tentação, buscando esperança e segurança nas coisas que prometem recompensa e alívio.

Por exemplo, um estudo efetuado entre clientes de um mercado constatou que, quando pede-se às pessoas que pensem na própria morte, elas deixam de fazer listas de compras, gastam mais com alimentos supérfluos e consomem maior quantidade de chocolate e biscoitos. (Já estou vendo a estratégia dos varejistas: os supermercados convidam a funerária local a distribuir panfletos nos carrinhos de compras.) Em outro estudo, constatou-se que as reportagens sobre mortes no noticiário levam os espectadores a reagir de maneira mais positiva aos anúncios de produtos geradores de status, como carros de luxo e relógios Rolex. Não que a gente ache que um Rolex vai nos proteger de um ataque de mísseis — é que esses produtos melhoram nossa autoimagem e nos fazem sentir poderosos. Para muitas pessoas, o ato da compra é uma maneira bem imediata de sentir mais otimismo e controle. É este com certeza um dos motivos pelos quais os americanos se mostraram tão receptivos ao convite do presidente George W. Bush — “A sra. Bush e eu queremos estimular os americanos a fazer compras”, depois dos atentados de 11 de setembro de 2001.

Não é só a explosão de aviões contra prédios que serve para apertar nossos botões internos do pânico. Na verdade, nem é necessário que haja mortes reais para que comecemos a gastar — as novelas de TV e os filmes podem ter o mesmo efeito. Constatou-se em outro estudo que uma cena de morte num filme sentimental de 1979, *O Campeão*, deixava as pessoas três vezes mais dispostas a pagar por algo de que não precisavam (para depois se arrepender). Importante notar que os participantes desse estudo não se davam conta de que o fato de terem assistido ao filme havia influenciado o que se dispunham a pagar. Diante da oportunidade de comprar uma simples garrafa d’água, achavam simplesmente que queriam a garrafa d’água. (Em compensação, pessoas que haviam assistido a um programa especial do National Geographic sobre a grande barreira de recifes

não ficaram minimamente interessadas na garrafa, guardando seu dinheiro.) É certamente desse jeito que acabamos com boa parte das compras que se acumulam em casa e fazem pesar a fatura do cartão de crédito. Estamos meio deprimidos, nos deparamos com uma oportunidade de comprar algo e uma vozinha lá dentro da cabeça — tudo bem, com a ajuda de alguns neurônios de dopamina — nos diz: “Compre isto — é tudo que você nem sabia que queria!”

As estratégias de gestão do terror podem afastar o pensamento do nosso inevitável fim, mas, quando recorremos à tentação em busca de reconforto, podemos estar inadvertidamente apressando nossa corrida para o túmulo. Um caso exemplar: as advertências nos maços de cigarro *umentam* a compulsão de fumar. Num estudo realizado em 2009, constatou-se que esses alertas de morte provocam estresse e medo nos fumantes, exatamente o que querem os responsáveis pela saúde pública. Infelizmente, essa mesma ansiedade aciona então a estratégia automática de alívio de estresse dos fumantes: fumar. Epa! Não parece lógico, mas faz sentido, se levarmos em conta o que sabemos sobre a maneira como o estresse influencia o cérebro. O estresse provoca desejos ansiosos e deixa os neurônios da dopamina ainda mais agitados diante de qualquer tentação. E o fato de o fumante estar olhando para um maço de cigarros ao ler a advertência não ajuda nada. De modo que, no exato momento em que o cérebro de um fumante registra as palavras “ADVERTÊNCIA: Fumar provoca câncer”, dando de cara com a consciência da própria mortalidade, outra parte do cérebro começa a gritar: “Não se preocupe, você vai se sentir melhor fumando!”

Existe uma tendência geral a mostrar fotos cada vez mais explícitas e perturbadoras de tumores e cadáveres nas advertências dos maços de cigarros, o que pode ou não ser uma boa ideia. Segundo a teoria da gestão do terror, quanto mais pavorosas as imagens, mais levarão os fumantes a aliviar a ansiedade fumando. Entretanto, essas imagens podem ser muito eficazes quando se trata de impedir que uma pessoa adquira o hábito ou para reforçar a intenção de um fumante de parar. Ainda não foi baixado o veredito para saber se essas advertências contribuirão para reduzir o consumo de tabaco, mas não devemos deixar de lado a possibilidade de que venham a ter consequências inesperadas.[19](#)

PELO MICROSCÓPIO: O QUE O ATERRORIZA?

Esta semana, preste atenção ao que pode estar acionando a gestão do terror na sua mente. O que você ouve ou vê nos meios de comunicação ou na internet? Qual a nova bactéria carnívora que pode infectá-lo no playground do seu prédio? De onde virão as abelhas assassinas desta vez? Que prédio explodiu,

onde foi o acidente de carro e quem foi encontrado morto em casa? (Para aumentar sua nota, verifique que produtos são anunciados entre essas táticas assustadoras ou paralelamente a elas. Será que têm alguma coisa a ver com os seus desafios à força de vontade?) Você estaria exposto a outras advertências ou táticas de medo que possam acionar o desejo ansioso de buscar reconforto?

Às vezes a gestão do terror pode não levar à tentação, mas à procrastinação. Muitas das tarefas que mais costumam ser adiadas têm mesmo um certo cheiro de mortalidade: marcar consulta médica, comprar um remédio e tomá-lo, cuidar de documentos legais, como testamentos, poupar para a aposentadoria, até mesmo jogar fora coisas que nunca mais usaremos, roupas que nunca mais servirão. Se existe alguma coisa que você vem adiando ou que esteja sempre “esquecendo” de fazer, não seria possível que esteja tentando evitar encarar a sua vulnerabilidade? Neste caso, o simples fato de encarar o medo pode ajudá-lo a tomar uma decisão racional — as motivações que somos capazes de entender sempre podem ser mudadas com mais facilidade do que as influências que não vemos.

UMA CONSUMIDORA DE GULOSEIMAS FAZ DIETA DE TELEVISÃO

Valerie deixava a televisão ligada na sala de estar durante uma hora ou duas quase toda noite, como pano de fundo para a faxina ou qualquer outra coisa que precisasse ser organizada para as atividades dos filhos no dia seguinte. Geralmente a deixava sintonizada num canal de notícias especializado em pessoas desaparecidas, mistérios por resolver e crimes. As histórias eram fascinantes, e, embora às vezes ela preferisse não ter visto determinada foto de um crime, não conseguia desviar o olhar. Quando falamos no curso da teoria de gestão do terror, pela primeira vez ela pensou realmente nos efeitos de ficar ouvindo tantas histórias horripilantes dia após dia. Começou a se perguntar então se sua necessidade noturna de guloseimas salgadas e doces (um dos seus desafios à força de vontade) não teriam algo a ver com aquelas histórias de meninas raptadas e viúvas assassinadas.

Valerie começou a prestar atenção em como se sentia durante esse noticiário, especialmente nos casos de tragédias envolvendo crianças. Na aula da semana seguinte, relatou: “É terrível. Sinto um buraco no estômago, mas é como se precisasse continuar olhando. Parece urgente, mas não tem nada a ver comigo. Não entendo por que faço isso comigo mesma.” Ela decidiu desligar aquele canal sombrio e encontrar algo menos estressante para usar como pano de fundo — música, *podcasts* ou reprises de comédias. Em uma semana sentiu como se uma nuvem negra tivesse saído de cima de sua cabeça no fim da noite. Melhor ainda, quando mudou do entretenimento aterrorizante para programas mais alegres, percebeu que já não estava metendo a mão no saquinho de frutas secas, nozes e chocolate que deveria ser o lanche das crianças na escola.

Dê um intervalo de 24 horas no noticiário da televisão, no rádio, nas revistas e nos sites da internet que se beneficiam do seu medo. Se o mundo não acabar por você deixar de acompanhar cada crise global e particular (um palpite: ele não vai acabar), contemple a possibilidade de reduzir drasticamente o consumo irrefletido desse tipo de comunicação.

O EFEITO DANE-SE: POR QUE A CULPA NÃO FUNCIONA

Antes de pedir uma cerveja no bar, o sujeito de 40 anos sacou o seu Palm Pilot. *Primeira cerveja, 21h04*. Qual sua intenção? Duas cervejas no máximo. A vários quilômetros dali, uma jovem chegou a um evento social. Dez minutos depois, anotou no seu Palm Pilot: *Uma dose de vodca*. A festa estava apenas começando!

Essas duas pessoas faziam parte de um estudo de psicólogos e pesquisadores do vício da Universidade do Estado de Nova York e da Universidade de Pittsburgh. Um grupo de 144 adultos, com idades entre 18 e 50 anos, recebera computadores pessoais de mão para fiscalizar os próprios hábitos de beber. Toda manhã às oito horas os participantes também se conectavam para relatar como se sentiam a respeito do que haviam bebido na noite anterior. Os pesquisadores queriam saber: o que acontecia quando essas pessoas bebiam mais do que pretendiam?

Como se poderia esperar, aqueles que beberam demais na noite da véspera sentiam-se pior pela manhã — dores de cabeça, náusea, fadiga. Mas seu mal-estar não era apenas uma questão de ressaca. Muitos também se sentiam culpados e envergonhados. Aí é que as coisas começavam a ficar incômodas. Quanto pior fosse o sentimento por ter bebido demais na véspera, *mais* a pessoa bebia de noite e na noite seguinte. O sentimento de culpa a compelia de volta à garrafa.

Bem-vindo a uma das maiores ameaças à força de vontade em qualquer parte do mundo: o “efeito dane-se”. Expressão cunhada pelos pesquisadores de dieta Janet Polivy e C. Peter Herman, o efeito dane-se vem a ser um ciclo de indulgência, arrependimento e indulgência ainda maior. Esses pesquisadores observaram que muitas pessoas em dieta se sentiam tão mal com qualquer recaída — um pedaço de pizza, uma fatia de bolo²⁰ — que ficavam com a impressão de que a dieta fora por água abaixo. Em vez de minimizar os danos eximindo-se de mais uma mordida, elas pensavam: “Dane-se, já acabei com minha dieta mesmo. Agora vou comer tudo.”

Não é apenas a ingestão dos alimentos errados que desencadeia o efeito *dane-se* nas pessoas que estão fazendo dieta. Comer mais que os outros pode provocar o mesmo sentimento de culpa, levando a comer ainda mais (ou a comer escondido mais tarde). Qualquer revés ou desapontamento pode provocar a mesma espiral descendente. Num estudo um tanto polêmico, Polivy e Herman adulteraram uma balança para levar participantes em dieta a pensar que haviam ganhado 2 quilos. Eles ficaram deprimidos, sentindo-se culpados e decepcionados consigo mesmos — mas, em vez de tomar a decisão de perder peso, começaram a comer para mascarar esses sentimentos.

As pessoas em dieta não são as únicas suscetíveis ao efeito *dane-se*. O ciclo pode manifestar-se em qualquer desafio à força de vontade. Ele tem sido observado em fumantes que tentam parar, alcoólatras tentando manter-se sóbrios, consumidores procurando ficar nos limites do próprio orçamento e até molestadores de crianças que tentam controlar seus impulsos sexuais. Qualquer que seja o desafio à força de vontade, o padrão é o mesmo. O fato de ceder leva a pessoa a se sentir mal, o que a motiva a fazer algo para se sentir bem. E qual é a estratégia mais rápida e fácil para se sentir melhor? Muitas vezes, exatamente aquilo que nos faz nos sentir mal. É assim que a ingestão de algumas batatas fritas pode se transformar na busca desesperada de migalhas no fundo de um saco vazio e gorduroso. Ou que a perda de US\$100 no cassino pode desencadear um surto de apostas. A pessoa pensa: “Já acabei mesmo [com minha dieta, meu orçamento, minha sobriedade, minha resolução]. Dane-se! Pelo menos vou me divertir.” É importante saber que não é o momento inicial de indulgência que leva à maior recaída, e sim o sentimento de vergonha, culpa, perda de controle e de esperança que se segue à primeira recaída. Uma vez apanhado no ciclo, pode parecer que a única saída é seguir em frente. O que leva a fracassos ainda maiores e a um sofrimento intensificado, pois a pessoa se recrimina (mais uma vez) por ter cedido (mais uma vez). Mas aquilo a que ela recorre para se sentir reconfortada não é capaz de interromper o ciclo, pois serve apenas para gerar mais sentimento de culpa.

PELO MICROSCÓPIO: QUANDO OS REVESES VÊM

Esta semana, preste atenção particularmente à maneira como você lida com qualquer fracasso da força de vontade. Você fica se criticando e dizendo a si mesmo que nunca será capaz de mudar? Acha que o revés revela o que está errado com você — que é preguiçoso, burro, ganancioso ou incompetente? Sente-se desanimado, culpado, envergonhado, com raiva ou sobrecarregado? Usa esse revés como desculpa para indulgência ainda maior?

PARA ROMPER O CICLO “DANE-SE”

Dois psicólogos — Claire Adams, da Universidade do Estado da Louisiana, e Mark Leary, da Universidade Duke — realizaram um estudo destinado a desencadear infalivelmente o efeito dane-se. Convidaram ao laboratório jovens envolvidas em programas de controle de peso e as estimularam a comer bolos e doces em nome da ciência. Os pesquisadores tinham uma intrigante hipótese sobre como seria possível romper o ciclo dane-se. Se a culpa sabota o autocontrole, pensavam, é possível que o oposto da culpa contribua para o autocontrole. A estratégia era altamente arriscada: fazer com que metade daquelas devoradoras de bolo em dieta se sentissem *melhor* ao ceder.

As mulheres foram informadas de que participariam de dois estudos diferentes: um deles sobre o efeito da comida no estado de espírito, e o outro, um teste de degustação de vários doces diferentes. No primeiro estudo, todas foram convidadas a escolher entre uma rosca recoberta de glacê ou chocolate e comer tudo em quatro minutos. Foram convidadas também a beber um copo d’água — o truque dos pesquisadores para se certificarem de que elas tivessem uma desconfortável sensação de saciedade (a roupa mais apertada na cintura é perfeita para provocar culpa). Em seguida, as participantes respondiam a questionários sobre como estavam se sentindo.

Antes do teste de degustação de doces, metade delas recebeu uma mensagem destinada a aliviar sua culpa. O responsável pela experiência dizia que as participantes às vezes se sentiam culpadas por comer uma rosca inteira. Tratavam então de estimular cada uma a não ser muito rigorosa consigo mesma, tendo em mente que qualquer pessoa sempre pode acabar cedendo uma vez ou outra. As outras mulheres não receberam essa mensagem.

Veio então o teste para saber se o ato de se perdoar seria capaz de romper o ciclo dane-se. O organizador da experiência serviu a cada uma das mulheres em dieta três grandes recipientes com balas e doces — Reese’s Poppers de manteiga de amendoim e chocolate, Skittles com sabor de frutas e York Peppermint Patties — escolhidos para atender a quaisquer preferências no gênero. As mulheres foram convidadas a provar amostras de cada uma das balas para dar uma nota, deixando-se a quantidade a seu critério. Se ainda se sentissem culpadas pelo fato de terem comido a rosca, elas pensariam: “Já rompi minha dieta, que mal terá se comer esses Skittles?”

Depois do teste de degustação, o condutor da experiência pesou os recipientes para verificar a quantidade ingerida por cada uma das participantes. E a intervenção do autoperdão revelou-se um sucesso: as mulheres que receberam a

mensagem especial comeram apenas 28 gramas de balas, contra quase 70 gramas ingeridas pelas mulheres que não foram induzidas a se perdoar. (Vale lembrar que um chocolate Hershey's Kiss pesa 4,5 gramas.) Essa constatação surpreende a maioria das pessoas. O senso comum considera que a mensagem “Todo mundo cede alguma vez; não seja muito rigoroso consigo mesmo” serve apenas para autorizar as pessoas em dieta a comer mais. Mas o fato é que se livrar da culpa impediu que as mulheres fossem excessivamente indulgentes no teste da degustação. Podemos achar que a culpa nos permite corrigir nossos erros, mas ela é apenas uma das maneiras pelas quais o fato de nos sentirmos mal nos leva a ceder.

QUALQUER COISA, MENOS O AUTOPERDÃO!

Sempre que falo do autoperdão no curso, começam as discussões. Parece até que estou propondo atirar animais de estimação na frente de ônibus em alta velocidade para resolver o problema da força de vontade. “Se eu não for duro comigo mesmo, nunca vou conseguir nada.” “Se me perdoar, vou fazer de novo.” “Meu problema não é ser muito duro comigo mesmo, é não ter suficiente autocrítica!” Para muitas pessoas, o autoperdão parece um tipo de desculpa que serve apenas para aumentar ainda mais a autoindulgência. Meus alunos costumam argumentar que, se derem mole consigo mesmos — vale dizer, se não concentrarem a atenção nos seus fracassos, se não se criticarem quando não atendem a seus altos padrões de exigência nem se ameaçarem com terríveis consequências se não conseguirem melhorar —, acabarão se entregando à indolência. Consideram que precisam de uma voz de comando na cabeça para controlar seus apetites, instintos e fraquezas. Receiam ficar sem autocontrole nenhum se abrirem mão desse ditador e crítico interno.

A maioria de nós acredita nisso em algum nível, afinal, foi através das ordens e punições dos pais que aprendemos a nos controlar na infância. Esse tipo de abordagem é necessário nesse período porque, para falar a verdade, as crianças são como animais selvagens. O sistema de autocontrole do cérebro só se desenvolve plenamente no início da idade adulta, e as crianças precisam de apoio externo enquanto o córtex pré-frontal está em desenvolvimento. Entretanto, muitas pessoas continuam se tratando como se ainda fossem crianças — e, francamente, agem mais como pais abusivos do que como genitores cuidadosos. Sempre que cedem a uma tentação ou fracassam aos próprios olhos, ficam se criticando: “Você é muito preguiçoso! O que há de errado com você?”

Todo fracasso é usado como prova de que precisam ser ainda mais rigorosas. “Você nunca faz realmente o que diz que vai fazer!”

Se você acha que o segredo para aumentar a força de vontade é ser mais duro consigo mesmo, não está sozinho. Mas está errado. Sucessivos estudos demonstram uma constante relação da autocrítica com diminuição da motivação e piora do autocontrole. É também um dos fatores que mais claramente permitem prever a depressão, que drena ao mesmo tempo a força “eu quero” e a força “eu vou”. Em contraste, a autocompaixão — ser acolhedor e paciente consigo mesmo, especialmente diante do estresse e do fracasso — está associada a um maior nível de motivação e a melhor autocontrole. Veja-se, por exemplo, o estudo da Universidade Carleton, em Ottawa, Canadá, que acompanhou os atos de procrastinação dos alunos ao longo de um semestre inteiro. Muitos deles adiavam o início dos estudos para a primeira prova, mas nem todos faziam disso um hábito. Os alunos que se mostravam mais duros consigo mesmos por procrastinar antes da primeira prova tinham maior probabilidade de voltar a procrastinar em provas posteriores do que os alunos que se perdoavam. Quanto mais duros se mostravam por causa da primeira procrastinação, mais tempo procrastinavam diante da prova seguinte! O perdão, e não a culpa, é que os ajudou a voltar ao bom caminho.

Essas constatações vão de encontro aos nossos instintos. Como é possível, quando tantas pessoas têm a forte impressão de que a autocrítica é a pedra de toque do autocontrole, e a compaixão, uma ladeira escorregadia em direção à autoindulgência? O que poderia motivar esses alunos, senão o fato de se sentirem mal por ter procrastinado? E o que poderia *nos* manter na linha se não nos sentíssemos culpados por ceder?

Surpreendentemente, é o perdão, e não a culpa, que aumenta o nível de confiabilidade. Os pesquisadores constataram que um ponto de vista autocompassivo frente a um fracasso pessoal *aumenta* a probabilidade de as pessoas assumirem responsabilidade por esse fracasso do que um ponto de vista de autocrítica. Elas também se mostram mais inclinadas a receber feedback e conselhos, além de ser mais provável que aprendam com a experiência.

Um dos motivos pelos quais o perdão ajuda a se recuperar dos erros está no fato de liberar da vergonha e da dor de pensar no que aconteceu. O efeito *dane-se* é uma tentativa de fugir dos sentimentos ruins que se seguem a um revés. Sem a culpa e a autocrítica, não há do que fugir. O que significa que é mais fácil refletir sobre o que pode ter causado o fracasso e menos tentador repeti-lo.

Por outro lado, se você achar que seus revezes são uma prova de que é um perdedor sem jeito que estraga tudo, ficar pensando no seu fracasso é um terrível exercício de autoexecração. Seu objetivo mais urgente será então aplacar esses sentimentos, e não aprender com sua experiência. Por isso é que a autocrítica não dá certo como estratégia de autocontrole. Como outras formas de estresse, ela o empurra direto para a busca de compensações, seja afogar as mágoas no bar mais próximo ou se animar com um desatino consumista.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: PERDÃO NO FRACASSO

Todo mundo comete erros e sofre revezes. Mas a maneira como enfrentamos esses revezes é mais importante que o fato de terem ocorrido. A seguir você encontrará um exercício usado pelos psicólogos para ajudar as pessoas a encontrar uma reação ao fracasso mais compassiva. As pesquisas mostram que esse ponto de vista reduz a culpa e aumenta a confiabilidade pessoal — uma combinação perfeita para fazê-lo voltar aos trilhos do seu desafio à força de vontade. Recorde-se de um momento específico em que você cedeu à tentação ou à procrastinação e experimente adotar os três pontos de vista seguintes em relação a esse fracasso. Ao sofrer um revés, você pode adotar essas perspectivas para ajudá-lo a escapar de uma espiral de culpa que o puxe para baixo e o leve a ceder de novo.

1. **O que você está sentindo?** Ao pensar no referido fracasso, pare um momento para observar e descreva como está se sentindo. Quais as emoções em jogo? O que está sentindo no corpo? Consegue lembrar como se sentiu imediatamente depois do fracasso? Como descreveria essa sensação? Observe se aflora a autocrítica e, neste caso, o que você diz a si mesmo. A perspectiva da ponderação permite-lhe ver o que está sentindo sem tentar fugir.
2. **Você é humano.** Todo mundo enfrenta desafios à força de vontade e todo mundo perde o controle uma vez ou outra. Faz parte da condição humana, e o seu revés não significa que haja algo errado com você. Pondere a verdade contida nessas afirmações. Consegue se lembrar de outras pessoas que mereçam o seu respeito e apreço que também tenham vivenciado lutas e revezes semelhantes? Esta perspectiva pode amainar a habitual voz de autocrítica e insegurança.
3. **O que você diria a um amigo?** Procure imaginar como você reconfortaria um amigo íntimo que vivenciasse esse mesmo revés. Que palavras de apoio diria então? Como o estimularia a continuar perseguindo sua meta? Esta perspectiva apontará o caminho para retomar o rumo.

UM ESCRITOR DESAFIA A VOZ DA AUTOCRÍTICA

Ben, 24 anos, professor de ciências sociais no ensino médio com aspirações literárias, estabeleceu para si mesmo a meta de concluir seu romance até o fim das férias de verão. Em vista desse prazo, teria de escrever dez páginas por dia, diariamente. Na realidade, ele escrevia duas a três páginas por dia e ficava tão arrasado com o próprio atraso que no dia seguinte não fazia nada. Dando-se conta de que não concluiria o livro até o início do período letivo, ele se sentia uma autêntica fraude. Se não era capaz de se esforçar agora, quando dispunha de

tanto tempo livre, como é que conseguiria avançar quando tivesse aulas para planejar e deveres para corrigir em casa? Ben começou a se perguntar até se devia continuar mantendo a meta, já que não conseguia fazer os avanços que esperava. “Um escritor de verdade conseguiria produzir essas páginas”, ficava pensando. “Um escritor de verdade jamais ficaria brincando com jogos de computador em vez de escrever.” Nesse estado de ânimo, examinou com olhos críticos o que já havia escrito e se convenceu de que era uma porcaria.

Ben abandonara sua meta ao chegar ao meu curso naquele outono. Havia se matriculado para aprender a motivar seus alunos, mas identificou seu próprio caso nos debates sobre autocrítica. Ao fazer o exercício do autoperdão em relação ao romance que havia abandonado, a primeira coisa que notou foram o medo e a insegurança por trás daquela desistência. O fato de não ter cumprido a meta de escrever dez páginas por dia levou ao medo de não ter talento ou persistência suficiente para concretizar a grande meta de se tornar um romancista. Reconfortou-se com a ideia de que os reveses eram algo perfeitamente humano, e não uma prova de que jamais teria êxito. Lembrou-se de histórias que tinha lido sobre outros escritores lutando no início da carreira. Para reagir de maneira mais compassiva com seus próprios problemas, imaginou de que maneira orientaria um aluno que quisesse desistir de uma meta. Ben deu-se conta de que estimularia esse aluno a persistir se a meta fosse importante. Diria que qualquer esforço poderia conduzir o aluno para mais perto dessa meta. E certamente *não* diria a ele: “A quem você pensa que está enganando? Seu trabalho é uma porcaria.”

Com esse exercício, Ben encontrou novas energias para escrever e retomou seu trabalho. Comprometeu-se a escrever uma vez por semana, meta mais razoável durante o período letivo, e também algo com o qual ele se sentia mais confortável.

Todos temos tendência a dar crédito à autocrítica e à insegurança, mas dar ouvidos a essa voz não nos aproxima de nossas metas. Em vez disso, experimente o ponto de vista de um mentor ou amigo que acredite em você, queira o melhor para você e o estimule quando você se sentir desanimado.

DECIDIR SE SENTIR BEM

Até agora, examinamos as muitas maneiras como o fato de nos sentirmos mal pode levar à desistência. O estresse provoca desejos ansiosos e deixa nosso

cérebro ainda mais suscetível à tentação. Os lembretes de nossa mortalidade podem nos levar a buscar o conforto da comida, das compras ou dos cigarros. Culpa e autocritica? Caminho certo para “dane-se, vou me permitir um pouco mais”.

Às vezes, contudo, o fato de nos sentirmos mal nos impulsiona em direção muito diferente. Imobilizados pela culpa, pela ansiedade e pelo estresse, voltamos para a única coisa que realmente nos faz nos sentir bem: resolver mudar. Na Universidade de Toronto, os psicólogos Janet Polivy e C. Peter Herman, os mesmos pesquisadores que identificaram o efeito dane-se, descobriram que temos maior probabilidade de decidir mudar quando estamos por baixo: sentindo culpa sobre um surto devorador, contemplando uma fatura do cartão de crédito, acordando de ressaca ou preocupados com a saúde. Uma resolução proporciona imediata sensação de alívio e controle. Não precisamos acreditar que somos a pessoa que cometeu esse erro; podemos nos tornar uma pessoa completamente diferente.

A decisão de mudar nos enche de esperança. Gostamos de imaginar de que maneira a mudança transformará nossa vida, e fantasiamos sobre a pessoa que haveremos de nos tornar. As pesquisas mostram que a decisão de dar início a uma dieta faz as pessoas se sentirem mais fortes, e o planejamento da prática de ginástica as leva a se sentir mais altas. (Ninguém disse que tais fantasias são realistas.) Seremos tratados de outra maneira, imaginamos. *Tudo* será diferente. Quanto maior a meta, maior a esperança. E assim, quando decidimos mudar, parece tentador estabelecer missões bastante ambiciosas. Por que estabelecer uma meta modesta se um objetivo gigantesco nos fará sentir ainda melhor? Por que começar pequeno quando se pode sonhar grande?

Infelizmente, a promessa de mudança — como as promessas de recompensa e de alívio — raramente cumpre o que estamos esperando. O otimismo irrealista pode nos fazer sentir bem por um momento, mas nos prepara para nos sentirmos muito pior mais adiante. A *decisão* de mudar é o máximo em matéria de gratificação instantânea — temos todas as boas sensações antes de fazer o que quer que seja. Mas o desafio de realmente promover uma mudança pode ser um duro despertar, e as recompensas iniciais raramente são tão transformadoras quanto nossas mais esperançosas fantasias (“Perdi 2 quilos e continuo nesse emprego horrível!”). Ao enfrentar os primeiros reveses, a boa sensação inicial da decisão de mudar dá lugar a decepção e frustração. O fato de nossas expectativas não serem atendidas provoca os mesmos velhos sentimentos de culpa, depressão e insegurança, e o estímulo emocional da decisão de mudar se

foi. A essa altura, a maioria das pessoas desiste completamente. Só quando nos sentirmos fora de controle e precisando de uma nova injeção de esperança é que voltaremos a nos comprometer com a mudança, dando início a todo o ciclo novamente.

Polivy e Herman referem-se a esse ciclo como “síndrome da falsa esperança”. Como estratégia de mudança, é um fracasso. Mas isso acontece porque não era mesmo para ser uma estratégia de mudança. É uma estratégia para se sentir melhor, o que não é a mesma coisa. Se você só está preocupado em ter esperança, não é uma estratégia irracional. Para a maioria das pessoas, a decisão de mudar é a melhor parte do processo de mudança. Depois, é só ladeira abaixo: ter de exercer autocontrole, dizer não quando se quer dizer sim, dizer sim quando se quer dizer não. Do ponto de vista da felicidade, o esforço para efetivamente mudar não se compara com o influxo de entusiasmo de imaginar que se mudará. De modo que não só é mais fácil como também muito mais divertido extrair todo o possível da *promessa* de mudar, sem toda a trabalheira de uma efetiva mudança. Por esse motivo muitas pessoas preferem desistir e começar de novo, muitas e muitas vezes, em vez de encontrar uma maneira de mudar para valer. A euforia de imaginar nossa radical reformulação é uma droga difícil de abandonar.

A síndrome da falsa esperança é particularmente traiçoeira porque se mascara de autocontrole. Na verdade, ela nos engana tão bem que aposto que, lendo estas linhas, você levou algum tempo para se dar conta de que eu estava descrevendo mais uma armadilha da força de vontade, e não o lado bom de se sentir mal. Exatamente por isso é que vale a pena dar uma olhada na questão da promessa de mudança. Existe um limiar sutil entre a motivação de que precisamos para fazer uma mudança e o tipo de otimismo irrealista que pode sabotar nossas metas. Precisamos acreditar na possibilidade de mudança; sem esperança, haveríamos de nos resignar à maneira como as coisas são. Mas precisamos evitar a armadilha muito comum de usar a promessa de mudança para acomodar nossos sentimentos, e não nosso comportamento. Caso contrário, podemos transformar algo que parece ser força de vontade em apenas mais uma versão do rato que impulsiona a alavanca, na expectativa de que dessa vez vamos conseguir a recompensa.

PELO MICROSCÓPIO: DECIDIR SE SENTIR BEM

Pare um pouco para pensar em suas motivações e expectativas de mudança. Você só se sente motivado a mudar quando está se sentindo mal? Considera que a melhor parte do estabelecimento de metas é o

prazer de imaginar de que maneira o êxito mudará sua vida? Você recorre a fantasias sobre o seu futuro para acomodar seus sentimentos, em vez de dar passos concretos para acertar seu comportamento?

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: PESSIMISMO OTIMISTA PARA RESOLUÇÕES BEM-SUCEDIDAS

O otimismo pode nos motivar, mas uma pitada de pessimismo também nos ajuda a ter êxito. As pesquisas mostram que a capacidade de prever como e quando você pode ser tentado a descumprir uma decisão aumenta as chances de manter uma resolução.

Pensando no seu desafio à força de vontade, pergunte a si mesmo: quando é mais provável que eu seja tentado a ceder? Como é mais provável que eu desvie da minha meta? O que direi a mim mesmo para me autorizar a procrastinar? Quando tiver essas imagens em mente, imagine-se nessa situação, como será senti-la e o que você estaria pensando então. Permita-se assistir ao surgimento de um típico fracasso da força de vontade.

Transforme então esse fracasso imaginário num sucesso da força de vontade. Examine as atitudes concretas que pode tomar para se aferrar à sua resolução. Você precisa se lembrar da sua motivação? Afastar-se da tentação? Pedir ajuda a um amigo? Recorrer a uma das outras estratégias de força de vontade que aprendemos aqui? Quando tiver uma estratégia específica em mente, imagine-se fazendo uso dela. Visualize como irá se sentir então. Veja-se tendo êxito. Deixe que essa imagem de si mesmo lhe inspire a confiança de que fará o necessário para atingir sua meta.

Planejar assim o fracasso é um ato de autocompaixão, e não de insegurança. Quando chegar esse momento de possível fracasso da força de vontade, você estará em condições de pôr em prática o seu plano.

A ÚLTIMA PALAVRA

Para evitar os fracassos da força de vontade provocados pelo estresse, precisamos descobrir o que realmente faz com que nos sintamos melhor — não a falsa promessa de recompensa nem promessas vazias de mudança. Precisamos nos autorizar a fazer essas coisas e a nos proteger das causas de estresse que nada têm a ver com nossa vida. Quando efetivamente vivenciamos algum revés, o que sem dúvida acontecerá, precisamos perdoar nossos fracassos, em vez de usá-los como desculpa para ceder ou desistir. Quando o negócio é aumentar o autocontrole, a autocompaixão é uma estratégia muito melhor que a autoflagelação.

RESUMO DO CAPÍTULO

A ideia: Sentir-se mal faz desistir e abrir mão da culpa fortalece.

Pelo microscópio

- *A promessa de alívio.* Para onde você se volta quando se sente estressado, ansioso ou deprimido?
- *O que o apavora?* Preste atenção ao estresse causado pelo que você vê ou ouve nos meios de comunicação, on-line ou de outras fontes.
- *Quando acontece um revés.* Você reage a um fracasso da força de vontade com culpa e autocrítica?
- *Resolvendo se sentir bem.* Você recorre a fantasias sobre seu futuro para acomodar seus sentimentos, em vez de tomar medidas concretas para acertar seu comportamento?

Experiências de força de vontade

- *Estratégias de alívio do estresse que funcionam.* Da próxima vez que estiver estressado, experimente uma das estratégias de alívio do estresse que realmente funcionam, como exercitar-se ou praticar esportes, rezar ou comparecer a uma cerimônia religiosa, ler, ouvir música, passar tempo com amigos ou com a família, receber uma massagem, sair para uma caminhada, meditar ou fazer ioga ou ainda dedicar tempo a um hobby criativo.
- *Perdão quando falhar.* Adote uma perspectiva mais compassiva nos seus reveses, para evitar a culpa que o leva novamente a ceder.
- *Pessimismo otimista para resoluções bem-sucedidas.* Preveja quando e de que maneira você pode ser tentado a descumprir uma decisão e imagine um plano específico para não ceder.

[19](#) Também devemos pensar duas vezes antes de estampar advertências semelhantes a respeito de ameaçadoras doenças sexualmente transmissíveis em embalagens de camisinhas — os homens lembrados da própria mortalidade ficam mais interessados em fazer sexo casual, tendo menor probabilidade de recorrer às camisinhas.

[20](#) Que alimentos têm maior probabilidade de causar arrependimento? Segundo levantamento de 2009 publicado na revista de pesquisas nutricionais *Appetite*, os que mais geram sentimento de culpa são: 1. balas e sorvete, 2. batatas fritas, 3. bolo, 4. tortinhas e 5. fast food.

Pôr o futuro à venda: A economia da gratificação instantânea

Era um tipo de competição que não encontramos todo dia: 19 chimpanzés contra quarenta seres humanos. E não seres humanos quaisquer, mas alunos da Universidade Harvard e do Instituto Max Planck de Leipzig, na Alemanha. Os chimpanzés eram do não menos prestigioso Centro de Pesquisa em Primatas Wolfgang Koehler, em Leipzig. Afinal, numa disputa entre Harvard e Max Planck, não se poderia simplesmente atirar velhos chimpanzés de circo na arena.

O desafio: adiar a gratificação de um lanche imediato para ganhar mais comida. A tentação: uvas para os chimpanzés, e passas, amendoins, M&Ms, biscoitos Goldfish e pipoca para os seres humanos. Inicialmente, todos os competidores puderam escolher entre duas e seis unidades de sua recompensa comestível favorita. Foi uma escolha fácil: tanto os seres humanos quanto os chimpanzés concordaram em que seis era melhor do que duas. Em seguida, os pesquisadores complicaram as alternativas. Cada competidor teve oportunidade de comer dois doces imediatamente *ou* esperar dois minutos para comer seis. Os pesquisadores sabiam que os participantes preferiam seis a dois. Mas será que esperaríamos?

Esse estudo, publicado em 2007, foi o primeiro a comparar diretamente o autocontrole de chimpanzés e seres humanos. O que os pesquisadores constataram, contudo, fala tanto da natureza humana quanto do percurso da paciência na evolução. Embora tanto os chimpanzés quanto os seres humanos preferissem seis a dois se *não tivessem* de esperar, as duas espécies tomaram decisões muito diferentes quando tinham de esperar. Os chimpanzés optaram por esperar pela recompensa maior nada menos que 72% das vezes. E os alunos de Harvard e do Instituto Max Planck? Só 19%.

Como interpretar essa esmagadora derrota dos seres humanos diante de primatas incrivelmente pacientes? Deveríamos acreditar que os chimpanzés foram dotados de uma fonte secreta de autocontrole? Ou que nós, seres

humanos, em algum momento de nossa história evolutiva perdemos a capacidade de esperar dois minutos por alguns amendoins?

Claro que não. Quando nos comportamos da melhor forma, a capacidade dos seres humanos de controlar os impulsos deixa as outras espécies envergonhadas. Mas com muita frequência não usamos nossos criativos cérebros para tomar as decisões mais estratégicas, mas para nos autorizar a agir de maneira *mais* irracional. É por isso que nosso grande córtex pré-frontal é capaz de um bom desempenho não apenas no autocontrole. Ele também pode racionalizar más decisões e prometer que seremos melhores amanhã. Podemos apostar que aqueles chimpanzés não estavam dizendo uns aos outros: “Vou ficar com as duas uvas agora, pois poderei esperar pelas seis uvas da próxima vez.” Mas nós, seres humanos, recorremos a todo tipo de truques mentais para nos convencer de que o momento de resistir à tentação é amanhã — e assim, nós, com nossos gigantescos córtex pré-frontais, nos apanhamos cedendo sempre à gratificação imediata.

Tentemos buscar uma explicação na economia, na psicologia ou na neurociência, o fato é que muitos de nossos problemas com a tentação e a procrastinação reduzem-se a uma questão tipicamente humana: a maneira como pensamos a respeito do futuro. O psicólogo Daniel Gilbert, de Harvard, sustenta a audaciosa tese de que os seres humanos são a única espécie a pensar de maneira significativa sobre o futuro. E, embora essa capacidade tenha levado a todo tipo de contribuições maravilhosas ao mundo, como as comunicações mediúnicas e as apostas esportivas, também gera problemas para nós no presente. O problema não está tanto no fato de podermos prever o futuro, mas em não podermos enxergá-lo com clareza.

O FUTURO À VENDA

Uma possível maneira de encarar o confronto entre chimpanzés e seres humanos é como um economista. Os chimpanzés agiram muito mais racionalmente, apesar de terem cérebros com um terço do tamanho do cérebro do concorrente humano. Os chimpanzés manifestaram uma preferência (seis é melhor que dois) e agiram de acordo. Maximizaram seus ganhos com um custo pessoal muito baixo (uma demora de apenas 120 segundos). As escolhas dos seres humanos, por outro lado, foram irracionais. Antes de ter início o desafio, eles afirmaram claramente que preferiam seis doces a dois. Mas, ao serem informados de que teriam de esperar dois minutos para triplicar o lanche, a preferência foi invertida

em mais de 80% dos casos. Eles se privaram do que realmente queriam pela satisfação passageira de uma solução rápida.

Os economistas chamam isto de *desvalorização pelo atraso* — quanto mais se tiver de esperar por uma recompensa, menor será o valor para o interessado. Até mesmo pequenas demoras podem diminuir dramaticamente o valor atribuído. Com uma demora de apenas dois minutos, seis M&Ms passaram a valer menos que dois M&Ms que seriam entregues imediatamente. O valor de cada M&M diminuía à medida que ele ficava mais distante.

A desvalorização pelo atraso não explica apenas por que alguns estudantes optaram por dois M&Ms em vez de seis, mas também por que optamos pela satisfação imediata ao preço de nossa futura felicidade. É o motivo pelo qual adiamos o pagamento de impostos, optando pela paz de espírito hoje ao preço do pânico ou de penalidades financeiras lá na frente. E o mesmo pelo qual usamos hoje combustíveis fósseis sem pensar nas crises energéticas de amanhã e utilizamos freneticamente os cartões de crédito, desprezando o peso das taxas de juros. Tomamos aquilo que queremos na hora em que queremos (*agora*), e adiamos para amanhã o que quer que não queiramos encarar hoje.

PELO MICROSCÓPIO: COMO VOCÊ DESVALORIZA FUTURAS RECOMPENSAS?

Pensando no seu desafio à força de vontade, pergunte a si mesmo quais as futuras recompensas que está pondo à venda toda vez que cede à tentação ou à procrastinação. Qual a vantagem *imediata* de ceder? Qual o custo a longo prazo? Seria uma barganha vantajosa? Se a sua parte racional disser “Não, é uma troca absurda!”, tente surpreender o momento em que você inverte suas preferências. O que é que você está pensando ou sentindo que faz com que ponha o futuro à venda?

CEGADO PELA RECOMPENSA

Na nossa primeira competição de autocontrole, os seres humanos concordaram em que seis doces valiam mais que dois. Só depois que o responsável pela experiência botou as duas unidades na mesa e perguntou: “Vocês os querem agora ou querem esperar?”, é que 80% dos alunos de Harvard e do Max Planck mudaram de ideia. Não que eles fossem ruins de matemática; estavam cegados pela promessa de recompensa. Os economistas comportamentais referem-se a isso como o problema da *racionalidade restrita* — nós somos racionais até deixar de sê-lo. Seremos perfeitamente racionais na teoria, mas quando a

tentação é real o cérebro muda para o modo de busca da recompensa, a fim de se certificar de que não vamos perder a oportunidade.

O influente economista comportamental George Ainslie sustenta que esse tipo de reversão está por trás da maioria dos fracassos em matéria de autocontrole, do alcoolismo e do vício ao ganho de peso, passando pelas dívidas. Bem lá no fundo, a maioria das pessoas quer resistir à tentação. Nós *queremos* fazer a escolha que a longo prazo gere felicidade. Não a bebida, mas a sobriedade. Não a fritura, mas a cintura enxuta. Não o brinquedinho novo e caro, mas a segurança financeira. Só damos preferência à recompensa imediata, a curto prazo, quando ela está bem na nossa frente, olhando para nós, e a vontade se torna assoberbante. O que leva a uma *força de vontade restrita* — só temos autocontrole até o momento em que ele se revela realmente necessário.

Um dos motivos pelos quais somos tão suscetíveis à gratificação imediata é que o sistema de recompensa do nosso cérebro não desenvolveu uma reação a futuras recompensas. O alimento era o alvo inicial do sistema de recompensa, e é por isso que os seres humanos ainda hoje são excepcionalmente reativos ao cheiro ou à visão de qualquer coisa gostosa. Quando a dopamina começou a aperfeiçoar seus efeitos no cérebro humano, uma recompensa muito distante — fossem 60 quilômetros ou sessenta dias à frente — era irrelevante para a sobrevivência diária. O sistema de que precisávamos era aquele que assegurasse que nos apropriaríamos das recompensas quando elas se apresentassem. Na melhor das hipóteses, precisávamos da motivação para perseguir uma recompensa *próxima* — aquela fruta que precisava ser alcançada no alto de uma árvore ou do outro lado do rio para matar a fome. Uma recompensa que precisasse de persistência de cinco, dez, vinte anos para ser alcançada? Nos milênios que antecederam os diplomas universitários, as medalhas olímpicas e a previdência privada, esse tipo de demora na gratificação seria literalmente impensável. Economizar para amanhã, talvez. Economizar para daqui a 10 mil amanhã, nem tanto.

Quando a nossa versão moderna contempla a alternativa entre recompensa imediata e futura, o cérebro processa as duas opções de maneira muito diferente. A recompensa imediata põe em ação o sistema de recompensa mais antigo e primitivo, com seu desejo induzido pela dopamina. As recompensas futuras não interessam tanto a esse sistema de recompensa. Seu valor está codificado no córtex pré-frontal, desenvolvido mais recentemente. Para adiar a gratificação, o córtex pré-frontal precisa desaquecer a promessa de recompensa. Não chega a ser uma proeza impossível — afinal, é para isso que existe o córtex pré-frontal.

Mas ele precisa combater uma sensação que costuma levar os ratos a correr por grades eletrificadas e os homens a torrar as economias de uma vida numa máquina caça-níqueis. Em outras palavras, não é fácil.

A boa notícia é que a tentação não tem muitas oportunidades. Para realmente derrubar nosso córtex pré-frontal, a recompensa precisa estar disponível já, e — para que o efeito seja máximo — precisamos vê-la. Se houver alguma distância entre você e a tentação, o equilíbrio de forças volta a favorecer o sistema de autocontrole do cérebro. Vejamos, por exemplo, os alunos de Harvard e Max Planck cujo autocontrole entrou em colapso com a visão de dois M&Ms. Em outra versão do estudo, os estudantes foram convidados a tomar uma decisão *sem* que as recompensas fossem postas sobre a mesa. Dessa vez, eles tenderam muito mais a escolher a recompensa maior, mais adiante. O fato de a recompensa imediata não estar sendo vista a tornava mais abstrata e menos excitante para o sistema de recompensa, o que ajudou os alunos a fazer uma escolha racional baseada em cálculos mentais, e não em sentimentos primais.

Isso é uma boa notícia para os que querem adiar a gratificação. Qualquer coisa que você possa fazer para estabelecer essa distância tornará mais fácil dizer não. Por exemplo, constatou-se num estudo que o simples fato de colocar um vidro de balas dentro de uma gaveta, e não sobre a mesa, reduzia em um terço o consumo entre empregados de um escritório. Não é tão mais difícil assim abrir uma gaveta do que estender a mão sobre a mesa, mas o afastamento das balas do campo visual reduziu o constante estímulo do desejo. Quando você conhece bem aquilo que o provoca, afastá-lo do campo visual pode impedir que a sua mente entre em tentação.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: ESPERE DEZ MINUTOS

Dez minutos talvez não pareçam muito tempo para esperar por algo que você queira, mas os neurocientistas descobriram que fazem uma grande diferença na maneira como o cérebro processa uma recompensa. Quando a gratificação imediata vem com uma espera obrigatória de dez minutos, o cérebro a trata como uma recompensa futura. O sistema de promessa de recompensa é menos ativado, tirando de cena o forte impulso biológico de optar pela gratificação imediata. Quando o cérebro compara um biscoito pelo qual teremos de esperar dez minutos com uma recompensa de longo prazo, como perder peso, já não evidencia a mesma tendência desequilibrada para a recompensa mais próxima. É a ideia de “imediato” na gratificação imediata que sequestra o seu cérebro e inverte suas preferências.

Para ter um cérebro mais tranquilo e sábio, estabeleça uma espera obrigatória de dez minutos diante de qualquer tentação. Se nesse prazo você continuar querendo, poderá ter — mas antes de chegarem ao fim os dez minutos lembre-se da recompensa de longo prazo que será alcançada com a resistência à tentação. Se possível, estabeleça também uma distância física (ou visual).

Se o seu desafio de força de vontade tem a ver com a mobilização da força “eu vou”, você sempre pode usar a regra dos dez minutos para ajudar a superar a tentação de procrastinar. Mude a regra para “persista por dez minutos, e depois pode desistir”. Quando os dez minutos terminarem, permita-se parar — embora talvez venha a constatar que, depois de começar, vai querer continuar.

A REGRA DOS DEZ MINUTOS AJUDA UM FUMANTE A DIMINUIR SEU VÍCIO

Keith fumara seu primeiro cigarro quase vinte anos antes, como calouro na faculdade, e praticamente desde então alimentava o desejo de parar. Às vezes ficava se perguntando qual seria o interesse de parar. Já fumava há muitos anos, e certamente o dano que tinha de ser causado já o havia sido. Mas aí lhe chegavam informações de que deixar de fumar pode inverter os danos ao coração e aos pulmões de um fumante, mesmo no caso daqueles que — como ele — durante décadas tinham consumido um maço por dia. Ele não tinha condições de largar na marra, nem podia se imaginar sem fumar *nunca*, embora uma parte sua quisesse parar. Decidiu então diminuir, como primeiro passo.

A regra dos dez minutos era perfeita para Keith. Em termos realistas, ele sabia que vez ou outra haveria de ceder. A demora dos dez minutos o ajudou a enfrentar a necessidade de fumar, forçando-o a se lembrar do desejo de diminuir seus riscos de doenças cardiovasculares ou de câncer. Às vezes Keith esperava os dez minutos e então fumava, e às vezes nem sequer aguardava os dez minutos para acender o cigarro. Mas a demora estava contribuindo para fortalecer sua intenção de parar. Ele também observou que dizer “sim, mas daqui a dez minutos”, reduzia um pouco o pânico e o estresse que o atacavam quando dizia “não” sem rodeios ao impulso. Esperar, assim, ficava mais fácil, e algumas vezes ele até se distraiu e acabou esquecendo o impulso.

Depois de algumas semanas dessa prática, Keith intensificou um pouco a experiência. Sempre que possível, valia-se dos dez minutos de espera para ir para algum lugar onde não pudesse acender um cigarro — como a sala de um colega ou dentro de uma loja. Isso lhe permitia ganhar um pouco mais de tempo para esfriar ou pelo menos dificultar um pouco a desistência. Em outras ocasiões, telefonava para a mulher em busca de apoio moral. Com o tempo, decidiu reciclar a regra dos dez minutos. “Se conseguir passar pelos primeiros dez minutos, posso esperar mais dez e só então fumar, se ainda estiver querendo.” Não demorou, e ele tinha reduzido o consumo a um maço de dois em dois dias. Mas o mais importante era que começava a se considerar *capaz* de parar e estava fortalecendo o autocontrole de que precisaria para isto.

Quando “nunca mais” parece um desafio de força de vontade pesado demais para ser encarado, use a regra dos dez minutos de espera para começar a fortalecer seu autocontrole.

QUAL A SUA TAXA DE DESVALORIZAÇÃO?

Embora seja da natureza humana desvalorizar recompensas futuras, as taxas de desvalorização variam de pessoa para pessoa. Há quem apresente uma taxa de desvalorização muito baixa, como uma loja de luxo que nunca ponha em liquidação suas melhores mercadorias. Essas pessoas são capazes de ter sempre em mente a recompensa maior e esperar por ela. Outras têm uma taxa de desvalorização muito alta. São incapazes de resistir à promessa da gratificação imediata, como numa liquidação para fechar a loja com redução de 90% nos preços para ganhar dinheiro rápido. A taxa de desvalorização é um decisivo fator determinante da sua saúde e do seu sucesso a longo prazo.

O primeiro estudo a examinar as consequências de longo prazo da taxa de desvalorização de uma pessoa foi uma clássica experiência de psicologia que ficou conhecida como “O Teste do Marshmallow”. No fim da década de 1960, o psicólogo Walter Mischel, de Stanford, colocou um grupo de crianças de 4 anos de idade diante de uma escolha: um doce agora ou dois doces dentro de 15 minutos. Depois de explicar a escolha, ele deixava a criança sozinha numa sala com os dois doces e um sino. Se ela fosse capaz de esperar até sua volta, poderia comer os dois. Mas, se não conseguisse esperar, poderia bater o sino a qualquer momento e comer um doce imediatamente.

Em sua maioria, as crianças optaram por aquela que você e eu seríamos capazes de reconhecer hoje como a estratégia menos eficaz de adiamento da gratificação: ficaram olhando para a recompensa e imaginando o seu sabor. Essas crianças cederam em poucos segundos. Aquelas que conseguiram esperar tendiam a afastar os olhos da promessa de recompensa. Existem deliciosos vídeos das crianças lutando para se segurar, e acompanhar essas cenas é uma lição surpreendentemente boa em matéria de autocontrole. Uma menina cobre o rosto com o cabelo para não ver os doces; um menino fica de olho nos doces, mas afasta o sino para não poder alcançá-lo; outro menino decide se comprometer, lambendo os doces sem chegar a comê-los, o que parecia indicar um grande futuro na política.

Ao mesmo tempo em que ensinava muito aos pesquisadores sobre a maneira como crianças de 4 anos adiam a gratificação, o estudo propunha uma excelente ferramenta para prever o futuro de uma criança. O tempo que uma dessas crianças era capaz de esperar no teste do marshmallow indicava como seria seu

êxito acadêmico e social dez anos depois. Aquelas que esperavam mais seriam mais populares, teriam notas mais altas e se revelariam mais capazes de enfrentar o estresse. Também fariam mais pontos em testes de avaliação de conhecimentos e se saíam melhor num teste neuropsicológico de funcionamento do córtex pré-frontal. A capacidade de esperar 15 minutos por dois marshmallows era a medida perfeita de algo mais importante: como uma criança seria capaz de lidar com o desconforto temporário para alcançar uma meta de longo prazo? E se essa criança sabia como afastar o pensamento da promessa de recompensa imediata.

Essa diferença individual — seja avaliada na infância ou em anos posteriores — desempenha um papel decisivo no curso de nossa vida. Os economistas e psicólogos comportamentais têm desenvolvido complexas formas para determinar as taxas de desvalorização das pessoas — basicamente, para saber o quanto a felicidade de alguém vale mais hoje do que amanhã. As pessoas com taxas maiores de desvalorização da recompensa futura são mais suscetíveis a toda uma série de problemas de autocontrole. Têm maior probabilidade de fumar e beber em excesso e apresentam maior risco de uso de drogas, hábitos de jogar e outros vícios. Tendem menos a economizar para a aposentadoria e mais a dirigir alcoolizados e fazer sexo sem proteção. Procrastinam mais. Apresentam até menor probabilidade de usar relógio — é como se estivessem tão concentradas no presente que o tempo não importa. E se o presente é mais importante que o futuro, não existe motivo para adiar a gratificação. Para escapar desse tipo de horizonte, precisamos encontrar uma maneira de fazer com que o futuro tenha importância.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: DIMINUA SUA TAXA DE DESVALORIZAÇÃO

Felizmente, a taxa de desvalorização de uma pessoa não é uma lei imutável da física. Pode ser baixada simplesmente mudando a maneira como você pensa sobre suas escolhas.

Imagine que eu lhe dê um cheque de US\$100 para ser descontado dentro de noventa dias. Em seguida, tento barganhar com você: estaria disposto a trocá-lo por um cheque de US\$50 valendo para hoje? A maioria das pessoas não aceitaria. Entretanto, se alguém recebe um cheque de US\$50 e então é convidado a trocá-lo por uma recompensa futura valendo US\$100, na maioria dos casos não aceita. A recompensa inicial é aquela que queremos manter.

Um dos motivos disso é que a maioria das pessoas é avessa a qualquer perda — vale dizer, realmente não gostamos de perder algo que já temos. O fato de perder US\$50 gera uma infelicidade *maior* do que a felicidade causada por receber US\$50. Quando pensamos numa recompensa futura e maior para depois considerar a hipótese de trocá-la por uma menor e imediata, o que fica registrado é uma sensação de

perda. Mas quando começamos com uma recompensa imediata (o cheque de US\$50 nas mãos) e consideramos as vantagens de adiar a gratificação por uma recompensa maior, a sensação também é de perda.

Os economistas constataram que somos capazes de apresentar mais motivos para justificar a escolha da recompensa inicialmente contemplada, qualquer que seja. As pessoas que começam por se perguntar: “Por que deveria aceitar o cheque de US\$50?”, terão mais motivos para escorar a opção pela gratificação imediata (“Realmente poderei usar o dinheiro”, “Quem garante que o cheque de US\$100 realmente terá valor daqui a noventa dias?”). As pessoas que começam por se perguntar: “Por que aceitar o cheque de US\$100?”, terão mais motivos para decidir pelo adiamento da gratificação (“Poderei fazer compras no dobro do valor”, “Daqui a noventa dias precisarei tanto do dinheiro quanto agora”). A desvalorização da recompensa futura cai consideravelmente quando as pessoas pensam primeiro na recompensa futura.

Você pode usar essa característica do processo decisório para resistir à gratificação imediata, qualquer que seja a tentação:

1. Quando se sentir tentado a ir de encontro aos seus interesses de longo prazo, encare a decisão do ponto de vista da melhor recompensa possível a longo prazo, qualquer que seja a gratificação imediata.
2. Imagine que a recompensa de longo prazo já é sua. Imagine-se desfrutando no futuro dos resultados do seu autocontrole.
3. Pergunte-se então: está disposto a abrir mão disso em troca de algum prazer passageiro que o esteja tentando agora?

NENHUM SITE DA INTERNET JUSTIFICA A PERDA DE UM SONHO

Amina, graduanda cursando o segundo ano em Stanford, era uma ambiciosa estudante de biologia de olho na faculdade de medicina. Também era uma confessa viciada no Facebook. Precisava resistir muito para ficar desconectada durante as aulas, o que significava que perdia informações importantes. Além disso, passava horas no Facebook quando devia estar estudando. Como sempre havia mais alguma coisa a ser feita no Facebook — ler atualizações dos amigos, percorrer um álbum de fotos, seguir links —, a tentação não tinha fim. O site não ia parar para ficar esperando por ela, de modo que ela é que precisava encontrar uma maneira de parar.

Para conseguir resistir à gratificação imediata do site, Amina passou a encará-la como uma ameaça à sua meta mais importante: tornar-se uma médica. Quando se sentia tentada a passar mais tempo no Facebook, perguntava a si mesma: “Será que isto vale a pena se eu não me tornar uma médica?” Dessa perspectiva, ela não podia mais negar que estava perdendo muito tempo. Chegou até a montar uma imagem da sua cabeça no corpo de uma médica no Photoshop e passou a usá-la como fundo de tela no computador. E olhava para ela sempre que precisava lembrar quanto a recompensa futura significava para ela ou fazer com que essa recompensa parecesse real.

SEM SAÍDA: A UTILIDADE DO COMPROMISSO PRÉVIO

Em 1519, Hernán Cortés de Monroy y Pizarro, um conquistador espanhol em busca de ouro e prata, chefiou uma expedição de Cuba à Península de Yucatán, no sudeste do México. Levava quinhentos soldados e trezentos civis em 11 embarcações. O objetivo de Cortés era penetrar no território, subjugar os nativos, apropriar-se da terra e roubar o ouro e a prata que conseguisse achar.

Mas os nativos não iam se render assim tão docilmente. A região central do México era território dos astecas, liderados pelo poderoso deus-rei Montezuma e conhecidos por seus sanguinolentos sacrifícios de seres humanos. A tripulação de Cortés dispunha de apenas alguns poucos cavalos e peças de artilharia. Não havia propriamente uma força militar considerável, e, quando os homens desembarcaram no litoral do México, hesitaram em marchar território adentro. Eles relutavam em deixar a segurança do litoral, de onde poderiam fugir de navio. Cortés sabia que no primeiro confronto a tripulação seria tentada a recuar se soubesse que podia contar com a alternativa de fugir de barco. Foi assim que, segundo a lenda, ele ordenou aos seus oficiais que incendiassem os navios. Os galeões e a caravelas eram totalmente feitos de madeira e impermeabilizados com piche extremamente inflamável. Cortés acendeu a primeira tocha e os navios incendiados afundaram.

Este é um dos exemplos históricos mais conhecidos de comprometer-se o próprio futuro em nome de um plano de ação. Ao afundar os navios, Cortés demonstrava aguda percepção da natureza humana. Embora possamos nos sentir corajosos e infatigáveis ao embarcar numa aventura, é possível que no futuro percamos o rumo por medo e exaustão. Cortés incendiou os navios para se certificar de que seus homens não seriam reféns do próprio medo. Deixou a tripulação — assim como sua versão futura — sem outra escolha senão seguir em frente.

Trata-se de um dos episódios favoritos dos economistas comportamentais que consideram que a melhor estratégia de autocontrole é basicamente incendiar os navios. Um dos primeiros proponentes dessa estratégia foi Thomas Schelling, um economista comportamental que ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 2005 pela teoria que desenvolveu durante a Guerra Fria sobre gestão de conflito por parte das potências nucleares. Schelling considerava que, para alcançar nossas metas, precisamos limitar nossas opções. Dava a isto o nome de *compromisso prévio*, tomando a ideia de empréstimo a sua própria teoria sobre a

dissuasão nuclear. O país que assume um compromisso prévio — digamos, adotando uma política de imediata e intensiva retaliação — confere maior credibilidade a suas ameaças do que um país que manifeste relutância em retaliar. Schelling considerava que o ser racional e o ser submetido à tentação se enfrentam numa guerra, cada um com objetivos completamente diferentes. O ser racional estabelece um plano a ser seguido, mas não raro o ser tentado decide mudar de rumo na última hora. Se o ser submetido à tentação, com suas preferências invertidas, puder fazer o que quer, o resultado acabará sendo a autossabotagem.

Dessa perspectiva, o ser tentado é um inimigo imprevisível e não confiável. No dizer do economista comportamental George Ainslie, precisamos “tomar medidas para prever e restringir esse nosso lado como se fosse outra pessoa”. O que exige perspicácia, coragem e criatividade. Precisamos estudar nosso lado sujeito a tentação, ver suas fraquezas e encontrar uma maneira de submetê-lo a nossas preferências racionais. O famoso escritor Jonathan Franzen tornou pública sua versão pessoal do incêndio de navios para manter sua atividade no rumo certo. Como tantos escritores e trabalhadores de escritório, ele facilmente se deixa distrair por jogos de computador e pela internet. Entrevistado por um repórter da revista *Time*, ele contou como desmontou seu laptop para impedir que o seu lado sujeito à tentação ficasse procrastinando; foi assim que retirou do HD todos os programas que o induziam a perder tempo (inclusive o maior inimigo de todo escritor, o jogo de paciência). Ele removeu a placa de *wireless* do computador e destruiu o conector de cabos Ethernet.

— O melhor jeito — explicou ele — é conectar um cabo Ethernet cheio de supercola e então serrar a ponta de plástico.

Talvez você não queira ir tão longe, a ponto de destruir seu computador para não se distrair, mas pode fazer bom uso da tecnologia para se manter na linha no futuro. Por exemplo, um programa chamado “Freedom” (macfreedom.com) permite desconectar o acesso do seu computador à internet por um período predeterminado, ao passo que “Anti-Social” (anti-social.cc) trata de mantê-lo seletivamente distante de redes sociais e do e-mail. De minha parte, prefiro “ProcrasDonate” (procrasdonate.com), que cobra uma taxa por cada hora que passamos em sites que nos fazem perder tempo e encaminha o dinheiro para obras de caridade. E, se a sua tentação assume forma mais tangível — por exemplo, chocolate ou cigarros —, você pode tentar um produto como CapturedDiscipline, um cofre de aço que pode ser trancado por períodos que variam de dois minutos a 99 horas. Se você quiser comprar uma caixa de

cookies, mas sem comer todos eles de uma vez, trate de trancá-los. E, se quiser impor uma moratória no uso do cartão de crédito, ele também pode ser isolado no cofre, onde o seu futuro lado sujeito à tentação não poderá ter acesso a ele sem uma banana de dinamite. Se é com algum tipo de ação que você precisa se comprometer, tente colocar seu dinheiro onde estiverem as suas metas. Por exemplo, se quiser se obrigar a fazer exercícios, pode assumir um compromisso prévio fazendo uma cara matrícula anual numa academia de ginástica.²¹ Como sustenta Schelling, essa estratégia não deixa de ser semelhante à de um país que investe na expansão de seu arsenal nuclear. O seu eu sujeito à tentação no futuro ficará sabendo que você está levando a coisa a sério e pensará duas vezes antes de ameaçar as metas do seu eu racional.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: COMPROMETA ANTECIPADAMENTE O SEU FUTURO EU

Esta semana, comprometa-se com considerável distanciamento. Escolha uma das seguintes estratégias e aplique-a ao seu desafio de força de vontade.

1. Estabeleça previamente algum novo padrão. Faça escolhas antecipadamente e com um bom distanciamento, antes que o seu futuro eu seja cegado pela tentação. Por exemplo, você pode deixar preparado um almoço saudável antes de ficar com fome e começar a salivar com ofertas de fast-food. Você pode se agendar para pagar previamente qualquer coisa, desde aulas individuais de ginástica até consultas dentárias. Pensando no seu desafio de força de vontade, o que você pode fazer para facilitar que o seu futuro eu comporte-se de acordo com suas preferências racionais?
2. Dificulte o recuo em suas preferências. Como Cortés afundando os próprios navios, encontre uma maneira de eliminar o caminho mais fácil para a desistência. Livre-se da tentação em casa ou no trabalho. Não tenha consigo seus cartões de crédito ao ir às compras, levando apenas o dinheiro que quiser realmente gastar. Ponha o despertador do outro lado do quarto, para ter de levantar da cama se quiser calá-lo. Nenhuma dessas iniciativas impede que você mude de ideia, mas elas pelo menos tornarão a coisa extremamente inconveniente. O que você pode fazer para introduzir uma demora ou um obstáculo entre as tentações de que é acometido e a sua capacidade de reagir?
3. Crie motivações para o seu futuro eu. Não é motivo de vergonha usar uma cenoura ou uma vara para induzi-lo na direção da saúde e da felicidade a longo prazo. É o que sustenta o economista Ian Ayres, da Universidade Yale, que criou o inovador website stickk.com para nos ajudar a previamente comprometer nosso futuro eu com a mudança. O site dá ênfase à vara ameaçadora: encontrar uma maneira de tornar a gratificação imediata mais dolorosa se você acabar cedendo. Seja apostando se ganhará peso (algo que o próprio Ayres fez, com grande sucesso) ou doando dinheiro a uma obra de caridade se não atingir sua meta preestabelecida, você pode cobrar um “imposto” sobre a recompensa imediata. (Ayres recomenda até a escolha de uma instituição que você não apoie realmente, para que o preço do fracasso seja ainda mais doloroso.) O valor da recompensa pode continuar sendo o mesmo, mas o custo da desistência torna a gratificação imediata muito menos tentadora.

Um dos maiores desafios da recuperação de viciados em drogas é a gestão do seu dinheiro. Muitos deles não têm contas bancárias e assim precisam recorrer a empresas e negócios que se disponham a trocar o valor de seus contracheques ou dos pagamentos do serviço social. Esse bolo de dinheiro fica queimando em seus bolsos e eles podem facilmente torrar duas semanas de remuneração numa noite de divertimento — o que os impedirá de comprar comida, pagar o aluguel ou pagar a pensão dos filhos. Marc Rosen e Robert Rosenheck, psiquiatras na Faculdade de Medicina da Universidade Yale, criaram um programa de gestão de dinheiro para viciados em recuperação que mereceria aprovação tanto de Cortés quanto de Schelling. Chama-se ATM, abreviatura de Advisor-Teller Money Manager Intervention (Intervenção de Gerenciamento do Dinheiro por um Conselheiro-Caixa). O programa usa uma mistura de recompensas e comprometimentos prévios para tornar mais atraentes os gastos ponderados e mais difíceis as despesas descontroladas.

Os viciados em recuperação que se matriculam no programa aceitam a intervenção de um gerente financeiro. Concordam em depositar seu dinheiro numa conta que só poderá ser movimentada por esse gerente, que fica de posse do talão de cheques e do cartão ATM do cliente. O gerente conduz cada “cliente” por um processo de estabelecimento de metas, ajudando-o a identificar o que quer fazer com seu dinheiro e a descobrir de que maneira as economias poderão dar sustentação a suas metas de longo prazo. Juntos, eles fixam um orçamento para o mês, decidindo o que será gasto com alimentos, aluguel e outras despesas e passando os cheques para pagamento das contas. Também estabelecem planos semanais de gastos de acordo com as metas de longo prazo do cliente.

O gerente financeiro dá a cada cliente apenas o dinheiro suficiente para cobrir as despesas previstas. Para fazer uma compra não planejada, o cliente deve se encontrar com o gerente para apresentar uma solicitação formal. O gerente pode estabelecer um prazo de 48 horas para atendimento de qualquer solicitação que não seja coerente com as metas e o orçamento do cliente, ou ainda se desconfiar de que ele está intoxicado ou sob a influência de drogas. Dessa maneira, o cliente é lembrado de suas preferências racionais e impedido de agir segundo os impulsos do seu eu sujeito à tentação. O gerente também pode “recompensar” os clientes dando-lhes acesso ao próprio dinheiro quando dão passos em direção à recuperação, como por exemplo procurar um emprego, comparecer a reuniões de reabilitação e passar em testes semanais do uso de drogas.

A intervenção mostrou-se bem-sucedida não só no sentido de contribuir para que os viciados em recuperação aprendam a administrar o próprio dinheiro, mas

também na redução do uso de substâncias. Importante observar que não é apenas o comprometimento prévio que ajuda. O programa muda a maneira como os viciados em recuperação pensam a respeito do tempo e das recompensas. As pesquisas mostram que o programa diminui as taxas de desvalorização desses indivíduos e aumenta o valor que atribuem a futuras recompensas. Os viciados em recuperação que evidenciam diminuição mais acentuada das taxas de desvalorização são aqueles que têm maior probabilidade de evitar futuras recaídas no consumo de drogas.

Um dos motivos pelos quais essa intervenção funciona é que os participantes são cobrados por alguém que os apoia no cumprimento de suas metas. Haveria alguém com quem você compartilhe suas metas e a quem possa recorrer quando se sente tentado?

CONHEÇA O SEU FUTURO EU

Gostaria de apresentá-lo a duas pessoas com as quais certamente vai se dar muito bem. A primeira é Você. Você tem tendência à procrastinação, encontra dificuldades para controlar seus impulsos e realmente não gosta de fazer ginástica, resolver papeladas burocráticas ou lavar a roupa. A segunda... bem, também se chama Você. Para não criar confusão, vamos chamar esta pessoa de Você 2.0. Você 2.0 não tem qualquer dificuldade com a procrastinação por ser dotado de uma ilimitada energia para qualquer tarefa, por mais tediosa ou difícil. Você 2.0 também dispõe de um incrível autocontrole e é capaz de enfrentar um saco de batatas fritas, as maravilhas das compras pela internet e as investidas sexuais inadequadas praticamente sem a menor hesitação.

Quem é Você e quem é Você 2.0? Você é a pessoa que está lendo este capítulo, talvez sentindo-se um tanto cansado e de mau humor por ter dormido pouco e assoberbado com as dez outras coisas que terá de fazer hoje. Você 2.0 é você no futuro. Não, não me refiro à pessoa em que você magicamente irá se transformar ao virar a última página deste livro. Você no futuro é a pessoa que você imagina quando fica se perguntando se deveria arrumar o armário hoje ou deixar para depois. Você no futuro é a pessoa que terá muito mais vontade de fazer ginástica do que você no momento. Você no futuro é a pessoa que vai escolher as opções mais saudáveis do cardápio, para que você no presente possa desfrutar de um hambúrguer tão carregado de gordura que, para consumi-lo, é preciso assinar um termo jurídico de responsabilidade.[22](#)

Você no futuro sempre dispõe de mais tempo, mais energia e mais força de vontade que você no presente. Pelo menos é a história que contamos a nós mesmos quando pensamos a nosso respeito no futuro. Você no futuro está livre da ansiedade e tem maior tolerância à dor do que você no presente — o que transforma você no futuro na pessoa ideal para aquela colonoscopia. Você no futuro é mais organizado e mais motivado que você no presente, o que torna perfeitamente lógico que as coisas difíceis sejam deixadas para você no futuro.

Trata-se de um dos erros mentais mais intrigantes e ao mesmo tempo mais previsíveis cometidos pelos seres humanos: pensamos na maneira como seremos no futuro como se fosse uma pessoa diferente. A idealização é frequente, e esperamos que o nosso eu futuro faça aquilo de que nosso eu no presente não é capaz. Às vezes nós o maltratamos, assoberbando-o com as consequências das decisões do nosso eu presente. Às vezes simplesmente o compreendemos mal, não nos dando conta de que ele terá os mesmos pensamentos e sentimentos que o nosso eu atual. Como quer que encaremos o nosso eu futuro, o fato é que raramente o vemos plenamente como *nós mesmos*.

A psicóloga Emily Pronin, de Princeton, demonstrou que essa falta de imaginação nos leva a tratar nosso futuro eu como um estranho. Em suas experiências, os alunos são convidados a fazer uma série de escolhas no terreno do autocontrole. Alguns escolhem na esfera do que se dispõem a fazer hoje, enquanto outros escolhem algo para si mesmos no futuro. Outros ainda decidem o que outro estudante — a próxima pessoa que se apresentar para participar do estudo — terá de fazer. Embora fosse de se esperar que naturalmente fizéssemos uma aliança entre nosso eu atual e nosso eu futuro, o mais provável é que tratemos de poupar o eu presente de qualquer coisa que seja muito estressante, ao mesmo tempo assoberbando o eu futuro exatamente como faríamos com um estranho.

Numa das experiências, os alunos eram convidados a beber um líquido repulsivo feito com ketchup e molho de soja. Cabia-lhes decidir a quantidade que se dispunham a consumir a bem da ciência. Quanto mais bebessem, maior ajuda estariam dando aos pesquisadores — um perfeito desafio do poder “eu vou”. Alguns alunos foram informados de que a parte do estudo relativa à bebida ocorreria dentro de alguns minutos. Outros foram informados de que ela seria marcada para o *semestre seguinte*. Suas versões atuais tinham livrado a cara, e suas versões futuras é que teriam de engolir aquela maravilha. Outros alunos ainda foram convidados a decidir a quantidade do coquetel de ketchup que o

próximo participante do estudo teria de ingerir. O que você faria? O que faria o seu futuro eu? O que esperaria você de um estranho?

Se você for como a maioria das pessoas, o seu futuro eu tem mais apetite de ciência (e de molho de soja) que o seu eu atual. Na hora de distribuir o consumo da bebida desagradável, os participantes do estudo deixaram para suas versões futuras e para o próximo participante mais que o dobro (quase meia xícara) da quantidade que se dispunham a beber no presente (duas colheres de sopa). Os participantes evidenciavam a mesma tendência quando convidados a doar tempo por uma boa causa. Comprometiam seu futuro eu com monitoria durante 85 minutos no semestre seguinte. Mostravam-se ainda mais generosos com o emprego do tempo de outros alunos, comprometendo-os com 120 minutos de monitoria. Mas, ao serem convidados a se comprometerem no semestre atual, o seu eu atual podia dispor de apenas 27 minutos. Num terceiro estudo, os participantes eram convidados a escolher entre uma pequena soma de dinheiro agora ou um pagamento maior mais tarde. Ao fazer a escolha do eu atual, eles optavam pela recompensa imediata. Mas esperavam que o seu eu futuro — e os outros estudantes — adiassem a gratificação.

Ter o nosso eu futuro em tão alta conta seria muito bom se de fato pudéssemos contar com um comportamento tão nobre de sua parte. Mas o mais comum é que, ao chegarmos ao futuro, o nosso eu futuro ideal não seja encontrado e as decisões continuem sendo tomadas pelo mesmo eu antigo. Mesmo quando estamos em pleno conflito de autocontrole, absurdamente esperamos que o nosso eu futuro se mostre isento de conflitos. O eu futuro está sempre sendo empurrado para o futuro, como um deus *ex machina*²³ que vem nos salvar do nosso eu presente no último momento. Adiamos o que precisamos fazer porque estamos à espera de que apareça alguém que seja capaz de promover essa mudança sem esforço.

PELO MICROSCÓPIO: VOCÊ ESTÁ À ESPERA DO SEU FUTURO EU?

Existe alguma mudança ou tarefa importante que você esteja adiando, na expectativa de que apareça um eu futuro dotado de maior força de vontade? Você por acaso se mostra excessivamente otimista ao assumir compromissos e responsabilidades, para afinal se ver sobrecarregado por exigências impossíveis? Acontece de se dissuadir de fazer algo hoje dizendo a si mesmo que terá mais vontade amanhã?

UM HOMEM COM FOBIA DE DENTISTA DESISTE DE ESPERAR POR UM EU FUTURO

Já haviam se passado mais de dez anos desde que Paul, 44 anos, fora pela última vez ao dentista. Ele sofria de hiperssensibilidade nas gengivas e frequentes dores de dente. Sua mulher vivia insistindo para que fosse ao dentista, mas ele dizia que haveria de fazê-lo quando a sobrecarga diminuísse no trabalho. Na realidade, estava com medo de descobrir o real estado de sua arcada dentária e o tratamento que teria de enfrentar.

Ao pensar no problema do eu futuro, Paul percebeu que vinha tentando se convencer de que iria superar o medo e então marcaria a consulta. Mas, ao voltar a atenção para seu efetivo comportamento, deu-se conta de que era o que vinha dizendo a si mesmo há quase uma década. Ao longo desse período, seus dentes e suas gengivas certamente haviam se deteriorado por causa da recusa em ir ao dentista. Nessa espera pelo destemido eu futuro ele só estava arrumando motivos reais para temer.

Tendo reconhecido que nenhuma versão sua jamais desejaria ir ao dentista, Paul decidiu dar um jeito de conduzir até lá o seu temeroso eu. Obtendo de um colega a recomendação de um dentista especializado em pacientes medrosos, ele tratou também de providenciar sedativos para o exame e o tratamento. Até então, Paul ficaria embaraçado demais se tivesse de ir a esse dentista, mas sabia agora que era a única maneira de fazer com que seu eu real e presente cuidasse da saúde do seu eu futuro.

POR QUE O FUTURO PARECE DIFERENTE

Por que tratamos o nosso eu futuro como uma outra pessoa? Parte do problema está em nossa incapacidade de acessar os pensamentos e os sentimentos do nosso futuro eu. Ao pensar nele, nossas futuras necessidades e emoções não parecem tão reais e urgentes quanto os desejos atuais. Os pensamentos e sentimentos que modelam as decisões do eu atual só são mobilizados quando sentimos a urgência de uma oportunidade. Os alunos confrontados com a decisão sobre a quantidade de ketchup e molho de soja a ser ingerida não sentiam o estômago se revirar quando a coisa era adiada para o semestre seguinte. Ao dispor do tempo do seu futuro eu, eles não eram bombardeados com pensamentos sobre o jogo do fim de semana ou com a ansiedade com a prova da semana que vem. Sem as pistas internas do nojo ou da ansiedade, erramos na previsão daquilo que estaríamos dispostos a fazer no futuro.

Estudos de imagens cerebrais mostram que chegamos inclusive a usar regiões diferentes do cérebro para pensar sobre o eu presente e o eu futuro. Quando as pessoas se imaginam desfrutando de uma experiência no futuro, as áreas do

cérebro associadas ao pensamento sobre si mesmas ficam surpreendentemente inativas. É como se estivéssemos vendo outra pessoa desfrutando de um pôr do sol ou saboreando uma refeição. O mesmo ocorre quando as pessoas são convidadas a dizer se certas características se aplicam ao seu eu presente ou ao seu eu futuro. Ao refletir sobre o eu futuro, a ativação do cérebro é idêntica à que ocorre quando ele considera características de outra pessoa.²⁴ É como se estivéssemos observando uma pessoa de fora para decidir o que é verdadeiro a respeito delas, em vez de olhar para dentro para saber o que é verdadeiro a nosso próprio respeito. Esse hábito do cérebro de tratar o futuro eu como se fosse uma outra pessoa tem consequências importantes para o autocontrole. Os estudos mostram que, quanto menos ativo for o sistema autorreflexivo do cérebro quando contemplamos nosso futuro eu, maior será a probabilidade de dizer “que se dane” para o futuro eu e “sim” para a gratificação imediata.

O USO DO OTIMISMO DO EU FUTURO PARA LEVANTAMENTO DE FUNDOS

Anna Breman, economista na Universidade do Arizona, quis saber se havia alguma maneira de as organizações sem fins lucrativos extraírem alguma vantagem da tendência das pessoas a considerar o seu eu futuro mais generoso que o eu presente. Será que os responsáveis por levantamentos de fundos e busca de patrocínios poderiam se valer desse viés, convidando as pessoas a doar dinheiro no futuro, e não agora? Ela começou então um trabalho com a Diakonia, organização caritativa sueca de apoio a projetos de sustentabilidade em países em desenvolvimento, para comparar duas diferentes estratégias de levantamento de fundos. No programa Doe Mais Agora, os doadores eram convidados a aumentar suas doações mensais automáticas a partir do pagamento seguinte. No Doe Mais Amanhã, eles também eram convidados a aumentar a doação mensal, mas a partir de dois meses depois. Os doadores que receberam o pedido do programa Doe Mais Amanhã aumentaram suas doações 32% mais que os doadores que foram convidados para o Doe Mais Hoje. Quando está em questão o autocontrole, precisamos ter cuidado com aquilo que esperamos do nosso futuro eu. Mas, se a questão é fazer com que outras pessoas comprometam seu dinheiro, seu tempo ou seus esforços, podemos tirar vantagem desse viés do eu futuro, convidando-as a se comprometerem com grande antecipação.

QUANDO O SEU EU FUTURO É UM ESTRANHO

Todos nós nos preocupamos mais com o nosso bem-estar do que com o de um estranho, é da natureza humana. Parece perfeitamente lógico, assim, que demos prioridade aos desejos do eu atual em detrimento do bem-estar do eu futuro. Por

que investir no futuro de um estranho, sobretudo se for em prejuízo do nosso conforto atual?

Hal Ersner-Hershfield, psicólogo na Universidade de Nova York, considera que esse tipo de preocupação consigo mesmo está por trás de um dos maiores desafios da nossa sociedade em envelhecimento. As pessoas vivem mais tempo, mas se aposentam na mesma idade, e em sua maioria não se prepararam financeiramente para esses anos a mais. Estima-se que dois terços das pessoas da geração nascida nos anos de prosperidade e crescimento do pós-guerra não economizaram o suficiente para manter seu padrão de vida na aposentadoria. Na verdade, constatou-se num levantamento em 2010 que 34% dos americanos não tinham absolutamente nenhuma poupança para a aposentadoria, entre eles 53% dos menores de 33 anos e 22% dos maiores de 65. Ersner-Hershfield (ele próprio um sujeito mais para jovem e que na época ainda não tinha poupado grande coisa) achava que talvez as pessoas não estivessem economizando para o futuro porque isso dava a sensação de estar guardando dinheiro para um estranho.

Para tirar a limpo, ele estabeleceu uma medida de “continuidade do eu futuro” — na medida em que vemos nosso eu futuro basicamente como a mesma pessoa que o nosso eu atual. Nem todo mundo enxerga o eu futuro como um completo estranho; alguns de nós nos sentimos bem próximos e conectados com nosso eu futuro. A Figura 1 ilustra a ampla variedade de relações que as pessoas mantêm com seu eu futuro. (Dê uma olhada na figura, escolha o par de círculos que pareça fazer mais sentido no seu caso e volte aqui.) Ersner-Hershfield constatou que as pessoas com alto grau de contiguidade no futuro — vale dizer, aquelas cujos círculos se sobrepõem mais — economizam mais dinheiro e acumulam menos dívidas no cartão de crédito, construindo um futuro financeiro significativamente melhor.

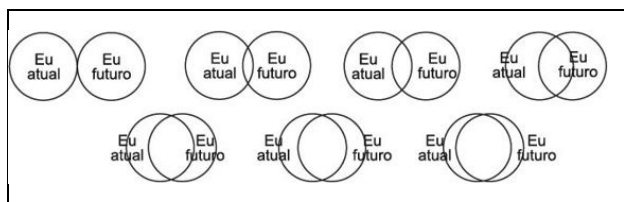


Figura 1. Todo mundo muda com o tempo. Qual desses pares de círculos melhor representa o grau de similaridade do seu eu atual com o seu eu futuro daqui a vinte anos?

Se o sentimento de distanciamento em relação ao eu futuro leva a decisões financeiras míopes, será que um maior conhecimento do seu eu futuro permitirá maiores economias? Ersner-Hershfield decidiu testar essa possibilidade

apresentando estudantes universitários a suas próprias versões na época da aposentadoria. Trabalhando com especialistas em informática que se valiam de programas de progressão da idade, ele criou avatares tridimensionais dos participantes, tal como poderiam se parecer na época da aposentadoria.²⁵ O objetivo do pesquisador era ajudar os jovens participantes do estudo a sentirem o personagem de idade mais avançada como sendo realmente eles próprios — e não um parente (a resposta mais comum dos estudantes era: “Igualzinho ao tio José [ou à tia Luísa]!”) nem tampouco uma criatura de um filme de horror. Para passar a conhecer seu eu futuro, os estudantes interagiam com os avatares de idade avançada durante uma imersão num programa de realidade virtual. Sentavam-se diante de um espelho e viam refletido seu eu futuro. Quando moviam a cabeça, o eu futuro também a movia. Se se voltavam de lado, o eu futuro fazia o mesmo. Enquanto os participantes observavam o eu futuro no espelho, um dos responsáveis pela experiência fazia perguntas a cada um deles, como por exemplo: “Qual é seu nome?”, “De onde você é?”, ou “Qual sua paixão na vida?”. À medida que os participantes respondiam, parecia que quem estava falando era o eu futuro.

Depois de passar algum tempo com o eu futuro, os participantes deixavam o laboratório de realidade virtual para dar início a uma hipotética tarefa orçamentária. Recebiam US\$1.000 e eram convidados a dividi-los entre despesas atuais, alguma forma de divertimento, uma conta bancária e uma conta de previdência privada. Os estudantes que haviam interagido com o eu futuro destinavam à conta de previdência privada mais que o dobro do dinheiro que os estudantes que haviam passado algum tempo contemplando seu eu presente num espelho de verdade. O fato de travar conhecimento com o eu futuro fez com que os estudantes ficassem mais dispostos a investir neles e, por extensão, em si mesmos.

Embora a tecnologia ainda não esteja muito disseminada, podemos imaginar o dia em que todo departamento de recursos humanos levará os novos empregados a interagir com seu eu futuro antes de aderirem ao plano de aposentadoria da empresa. Enquanto isso, existem outras maneiras de travar conhecimento com o eu futuro (ver a experiência de força de vontade: “Conheça o seu eu futuro”). O fortalecimento da continuidade do seu eu futuro não contribui apenas para engordar a poupança, mas pode ajudá-lo em qualquer desafio à força de vontade. Um alto grau de continuidade do eu futuro aparentemente induz as pessoas a se tornarem a melhor versão delas próprias *agora*. Por exemplo, Ersner-Hershfield observou que as pessoas com um alto

grau de continuidade do eu futuro tinham maior probabilidade de chegar com pontualidade para o estudo, enquanto as pessoas com baixo grau de continuidade do eu futuro tendiam mais a perder a hora e ter de remarcar. Impressionado com essa constatação acidental, ele começou a explorar de que maneira a continuidade do eu futuro afeta o processo decisório em questões éticas. Seu trabalho mais recente mostra que as pessoas com baixo grau de continuidade do eu futuro comportam-se de maneira menos ética em situações hipotéticas envolvendo o desempenho de papéis em negócios. Têm mais tendência a embolsar dinheiro encontrado no escritório e se sentem mais à vontade em vaziar informações capazes de arruinar a carreira de outra pessoa. Também mentem mais num jogo que fornece recompensa financeira à trapaça. É como se o fato de nos sentirmos desconectados do nosso eu futuro nos autorizasse a ignorar as consequências de nossos atos. Em contraste, o fato de nos sentirmos conectados ao eu futuro nos protege dos piores impulsos.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: CONHEÇA O SEU EU FUTURO

Você pode contribuir para a tomada de decisões mais sábias remetendo-se ao futuro (sem necessidade de DeLorean²⁶). Você encontrará abaixo três ideias para fazer com que o futuro pareça real e travar conhecimento com seu eu futuro. Escolha uma que desperte mais o seu interesse e tente aplicá-la esta semana.

1. **Crie uma memória futura.** Neurocientistas do Centro Médico Universitário de Hamburgo-Eppendorf, na Alemanha, demonstraram que imaginar o futuro ajuda as pessoas a adiar a gratificação. Nem é preciso pensar nas futuras recompensas do adiamento da gratificação: o simples fato de pensar no futuro já parece funcionar. Por exemplo, se você quer decidir entre iniciar um novo projeto agora ou adiar, imagine-se fazendo compras no supermercado na semana que vem ou durante uma reunião que está marcada em sua agenda. Ao imaginar o futuro, o cérebro começa a pensar de maneira mais concreta e imediata sobre as consequências de suas atuais escolhas. Quanto mais real e vívido parecer o futuro, maiores serão as probabilidades de que você tome uma decisão que não haverá de lamentar no futuro.
2. **Mande uma mensagem para o seu eu futuro.** Os criadores de FutureMe.org inventaram uma maneira de as pessoas mandarem e-mails para si mesmas no futuro. Desde 2003 eles armazenam mensagens que as pessoas mandam para si mesmas, para entregá-las numa futura data escolhida pelo autor. Por que não se aproveitar de uma oportunidade assim para pensar no que você vai fazer no futuro, e também naquilo que sentirá ou pensará a respeito das escolhas que está fazendo agora? Descreva para o seu eu futuro o que vai fazer agora para se ajudar a alcançar suas metas de longo prazo. Quais suas expectativas para o futuro? Como acha que você será então? Você também pode imaginar o seu eu futuro lançando um olhar retrospectivo para o seu eu atual. Que motivos o seu eu futuro teria para lhe agradecer se você fosse capaz hoje de se comprometer com ele? O psicólogo Hal Ersner-Hershfield afirma que, mesmo contemplando brevemente o que você escrever numa carta assim, poderá se sentir mais conectado com seu eu futuro.

3. Imagine o seu eu futuro. Os estudos mostram que imaginar nosso eu futuro pode aumentar a força de vontade. Numa dessas experiências, telespectadores sedentários foram convidados a imaginar um desejável eu futuro fazendo ginástica regularmente e desfrutando de excelente saúde e energia ou então um temido eu futuro inativo e sofrendo as consequências disto em sua saúde. As duas imagens foram capazes de tirá-los do sofá, e dois meses depois eles estavam praticando exercícios com mais frequência que os membros de um grupo de controle que não foi convidado a imaginar o seu eu futuro. Para enfrentar o seu desafio à força de vontade, você seria capaz de imaginar um eu futuro desejável que se comprometa com a mudança e assim possa colher os benefícios? Ou um eu futuro sofrendo as consequências da ausência de mudança? Permita-se sonhar de olhos abertos com todos os detalhes, imaginando como se sentirá, como será sua aparência e quais serão então os sentimentos de orgulho, gratidão ou arrependimento pelas escolhas do seu eu anterior.

O TEMPO DE ESPERAR E O TEMPO DE CEDER

Partimos aqui do princípio de que sempre é melhor adiar a gratificação. Mas será que é mesmo?

Ran Kivetz, pesquisador de marketing na Universidade Columbia, descobriu que certas pessoas têm muita dificuldade em optar pela felicidade do momento em detrimento das recompensas futuras. Constantemente adiam o prazer em nome do trabalho, da virtude ou da futura felicidade, mas finalmente podem acabar lamentando suas decisões. Kivetz refere-se a esse estado como *hiperopia*, outra forma de dizer miopia. Como vimos, a maioria das pessoas pode ser considerada míope. Quando têm a promessa de recompensa diante dos olhos, não conseguem enxergar além para identificar a importância de adiar a gratificação. As pessoas acometidas de hiperopia têm essa espécie de miopia crônica: não conseguem enxergar a importância de ceder hoje. Trata-se de um problema tão grave quanto a miopia; em ambos os casos, o que se pode esperar a longo prazo é decepção e infelicidade.

No caso das pessoas que têm dificuldade de dizer sim à tentação, o ato de ceder exige tanto autocontrole quanto dizer não no caso dos outros. Elas precisam virar de ponta-cabeça todas as estratégias descritas neste capítulo. As pessoas hiperópicas, ao contrário da maioria dos míopes, precisam assumir um compromisso prévio com a indulgência. Por exemplo, você pode optar por um vale em lugar de dinheiro ao recuperar pontos acumulados no cartão de crédito, pois assim será obrigado a se presentear com algo supérfluo em vez de guardar dinheiro para uma futura emergência. (Mas também terá de se certificar de que o vale não fique esquecido numa gaveta, sem uso, porque nunca parece chegar o momento de gastar e ostentar.) Você também pode recorrer a uma mudança de perspectiva para ajudá-lo a tomar melhores decisões, como as pessoas que querem evitar ceder à gratificação imediata. Em vez de focalizar a atenção no

preço de uma indulgência, a pessoa hiperópica precisa considerá-la como um investimento. Você pode imaginar o prazer que ela lhe proporcionará com o tempo ou pensar na indulgência como uma maneira necessária de recobrar forças para o trabalho. (Os marqueteiros têm perfeita consciência dessa necessidade, apresentando seus produtos de luxo de uma forma que diminui o sentimento de culpa do consumidor.) E, ao pensar na maneira como suas decisões afetarão sua futura felicidade, você deve imaginar o arrependimento que sentirá se não for indulgente hoje.

Confesso que também posso ser um pouco hiperópica. Quando preciso me lembrar de ter um pouco de indulgência, lembro-me de uma garrafa de champanhe que me acompanhou durante cinco anos. Ganhei-a de minha chefe quando fui contemplada com uma bolsa de graduação. Ao recebê-la acompanhada de um bilhete de felicitações, não pareceu adequado abrir a garrafa. Eu estava preocupada com meu eventual êxito ou não no curso, e do meu ponto de vista conseguir entrar era apenas o primeiro obstáculo. Disse a mim mesmo, então, que beberia o champanhe quando chegasse a Stanford e me sentisse bem-estabelecida. Assim foi que a garrafa percorreu o país comigo, de Boston ao norte da Califórnia. Entrei para o departamento de psicologia, mas ainda não parecia o momento certo de beber o champanhe. Eu ainda não fizera nada que merecesse comemoração. Talvez no fim do primeiro ano, ou quando eu publicasse meu primeiro artigo.

O fato é que a garrafa mudou-se comigo mais quatro vezes. A cada vez que a levava comigo, eu pensava: *Vou me sentir merecedora de abri-la quando superar o próximo obstáculo.* Só depois de apresentar minha dissertação e receber o diploma é que finalmente abri a garrafa. Mas àquela altura a bebida já estava imprestável. Ao vertê-la na pia, prometi a mim mesma nunca mais deixar que uma garrafa se perdesse ou que um momento especial deixasse de ser celebrado.

PELO MICROSCÓPIO: SERÁ QUE VOCÊ ENXERGA LONGE DEMAIS?

Você encontra dificuldade em estabelecer uma pausa no trabalho, pois sempre há mais alguma coisa a fazer? Sente tanta culpa ou ansiedade por gastar dinheiro que não consegue comprar nada além do absolutamente necessário? Alguma vez examina retrospectivamente a maneira como gastou seu tempo e seu dinheiro, desejando que tivesse prestado mais atenção em sua felicidade no momento, em vez de estar sempre adiando? Em caso positivo, transforme as experiências de força de vontade deste capítulo em estratégias de autoindulgência. (E procure não adiar, o.k.?)

Ao contemplar o futuro, nossa imaginação costuma falhar de maneira perfeitamente previsível. As recompensas muito distantes parecem menos atraentes, de modo que optamos pela gratificação imediata. Não somos capazes de prever de que maneira nos sentiremos tentados ou distraídos, e assim não nos protegemos da tendência a abandonar nossas metas. Para tomar decisões mais sábias, precisamos entender e apoiar mais nosso eu futuro. E lembrar que o eu futuro que vier a conviver com as consequências dos atos de nosso eu atual na verdade ainda seremos nós, perfeitamente capazes de apreciar nosso esforço passado.

RESUMO DO CAPÍTULO
A ideia: Nossa incapacidade de ver com clareza o futuro nos leva à tentação e à procrastinação.
Pelo microscópio
• <i>Como você desvaloriza futuras recompensas?</i> No contexto do seu desafio à força de vontade, pergunte-se que futuras recompensas você põe à venda toda vez que cede à tentação ou à procrastinação. • <i>Você está à espera do seu eu futuro?</i> Existe alguma mudança ou tarefa importante que esteja adiando, na esperança de que apareça um eu futuro com mais força de vontade? • <i>Será que o fato de enxergar longe demais não está lhe fazendo bem?</i> Você acha mais difícil ceder à indulgência do que resistir à tentação?
Experiências de força de vontade
• <i>Espere dez minutos.</i> Estabeleça dez minutos obrigatórios de espera diante de qualquer tentação. Antes de terminar a contagem do tempo, lembre-se da recompensa alternativa de longo prazo embutida no fato de resistir à tentação. • <i>Abaixe sua taxa de desvalorização.</i> Quando se sentir tentado a agir de encontro a seus interesses de longo prazo, a fim de resistir à tentação, encare a decisão como estar abrindo mão da melhor recompensa de longo prazo possível. • <i>Comprometa antecipadamente seu eu futuro.</i> Crie um novo padrão, dificulte o recuo em suas preferências ou crie motivações para o seu eu futuro, com recompensas ou ameaças. • <i>Conheça o seu eu futuro.</i> Crie uma memória futura, escreva uma carta para o seu eu futuro ou simplesmente se imagine no futuro.

[21](#) Em certos mercados, existem até academias que cobram mais caro quando você não aparece, uma bela maneira de pressionar nossa parte que se sente tentada a escapular.

[22](#) Sim, isto realmente existe. No momento em que escrevo, é necessário assinar um termo jurídico de responsabilidade para pedir um El Jefe Grande, sanduíche de 7.000 calorias, no Kenny's Burger Joint, em Frisco, Texas.

[23](#) Um conhecido recurso dramático da tragédia grega, no qual um deus surge de repente do nada (em geral sendo depositado no palco por uma grua mecânica) para resolver um problema aparentemente insolúvel dos personagens. Como seria bom se pudéssemos contar na vida prática com estratégias tão convenientes de solução de conflitos!

[24](#) Neste estudo específico, os pesquisadores usaram Natalie Portman e Matt Damon como as outras pessoas a respeito das quais os participantes pensavam, pois os estudos-piloto haviam demonstrado que essas duas celebridades eram as pessoas mais conhecidas e menos polêmicas do planeta.

[25](#) Ersner-Hershfield teve a encantadora ideia de mostrar a sua futura mulher seu próprio avatar envelhecido antes de pedi-la em casamento. Também me garantiu que atualmente está economizando muito para a aposentadoria.

[26](#) Seria uma pena se eu tivesse de explicar esta referência. Qualquer leitor que não a entenda deveria reservar um momento para ver o clássico filme *De volta para o futuro*, de 1985: seu eu futuro lhe agradecerá.

Contaminado! Por que a força de vontade é contagiosa

John, 18 anos e recém-saído do colegial, desceu de um ônibus na Academia da Aeronáutica americana em El Paso, Colorado. Chegou apenas com uma mochila contendo alguns itens que os novos cadetes são autorizados a usar: um pequeno relógio, uma jaqueta para o frio, um suprimento de selos e papéis de carta e uma calculadora. Trazia também algo que não estava na mochila e não podia ser visto pelos 29 outros cadetes do seu esquadrão. Ao longo do ano, esses cadetes viveriam juntos, comeriam juntos e estudariam juntos. E o que John trazia consigo lentamente haveria de contaminar os outros membros do esquadrão, ameaçando sua saúde e suas carreiras na Aeronáutica.

O flagelo que John trazia consigo? Não era varíola, tuberculose nem alguma doença sexualmente transmissível. Era o fato de estar fora de forma. Embora seja difícil acreditar que o preparo físico possa ser contagioso, foi possível constatar em 2010, num relatório do Escritório Nacional de Pesquisa Econômica, que o despreparo físico se disseminou pela Academia da Aeronáutica americana como uma doença contagiosa. Nada menos que 3.487 cadetes foram avaliados ao longo de quatro anos, desde os testes de preparo físico no colegial até os exames regulares de condicionamento físico na academia. Com o tempo, o cadete menos preparado num esquadrão gradualmente fez cair os níveis de preparo dos outros cadetes. Na verdade, quando um cadete chegava à academia, o nível de preparo físico do cadete *menos preparado* do seu esquadrão passava a ser um fator mais acurado de previsão do desempenho físico do recém-chegado do que seu nível de condicionamento anterior.

Esse estudo é apenas um exemplo da maneira como certos comportamentos que costumamos considerar aquém do autocontrole também estão, sob aspectos muito importantes, aquém do controle social. Gostamos de pensar que nossas escolhas são imunes à influência de outros, e nos orgulhamos de nossa independência e nosso livre-arbítrio. Mas pesquisas efetuadas nos campos da

psicologia, do marketing e da medicina revelam que nossas escolhas individuais são fortemente influenciadas pelo que as outras pessoas pensam, querem e fazem — e pelo que julgamos que elas querem que façamos. Como você poderá ver, essa influência social não raro nos causa problemas. Entretanto, também pode nos ajudar a alcançar nossas metas em matéria de força de vontade. Os fracassos da força de vontade podem ser contagiosos, mas você também pode contrair autocontrole.

UMA EPIDEMIA QUE SE ESPALHA

Os Centros de Controle e Prevenção de Doenças são conhecidos pela detecção de surtos como o do vírus H1N1 e do início da epidemia de aids. Mas também acompanham mudanças de longo prazo na saúde pública, entre elas as taxas de obesidade em cada estado do país. Em 1990, nenhum estado americano tinha um índice de obesidade equivalente ou maior que 15% . Em 1999, 18 estados apresentavam índices entre 20% e 24%, mas nenhum deles registrava um índice igual ou superior a 25%. Em 2009, só um estado (Colorado) e o Distrito de Columbia apresentavam índices abaixo de 20%, e 33 estados registravam índices de 25% ou mais.

Dois cientistas, Nicholas Christakis, da Faculdade de Medicina de Harvard, e James Fowler, da Universidade da Califórnia em San Diego, tiveram sua atenção chamada pela linguagem usada por funcionários da saúde pública e pelos meios de comunicação para se referir a essa tendência: uma *epidemia* de obesidade. Eles se perguntavam se o ganho de peso podia disseminar-se de pessoa para pessoa mais ou menos como outros surtos contagiosos, como a gripe. Para descobrir, obtiveram acesso a dados do Estudo Cardiológico Framingham, que acompanhou mais de 12 mil moradores de Framingham, Massachusetts, durante 32 anos. O estudo teve início em 1948, com 5.200 participantes, acrescentando novas gerações em 1971 e 2002. Os moradores da comunidade relatavam detalhes íntimos de suas vidas ao longo de décadas, entre eles mudanças de peso e os vínculos sociais com os demais participantes do estudo.

Ao examinar os registros de peso dos participantes ao longo do tempo, Christakis e Fowler constataram algo realmente parecido com uma epidemia. A obesidade era contagiosa, disseminando-se no interior das famílias e de amigo para amigo. O risco de que alguém também se tornasse obeso aumentava 171% quando um amigo se tornava obeso. Uma mulher cuja irmã se tornasse obesa

tinha o seu risco aumentado em 67%, e um homem cujo irmão se tornasse obeso tinha o seu aumentado em 45%.

Mas a obesidade não era a única coisa que estava acontecendo em Framingham. Quando alguém começava a beber mais, a frequência dos bares e as ressacas também se alastravam socialmente. Mas os dois cientistas também encontraram indícios de contágio do autocontrole. Quando alguém parava de fumar, aumentava a probabilidade de que os amigos e a família também o fizessem. Christakis e Fowler constataram o mesmo padrão de contágio em outras comunidades, na esfera de desafios à força de vontade tão diversos quanto o consumo de drogas, a privação de sono e a depressão. Por mais perturbadora que possa parecer, a conclusão é clara: tanto os maus hábitos quanto as mudanças positivas podem se disseminar de pessoa a pessoa como germes, e ninguém está completamente imune.

PELO MICROSCÓPIO: O SEU CÍRCULO SOCIAL

Nem todo desafio à força de vontade resulta de uma “infecção” social, mas na maioria dos desafios existe, sim, alguma influência social. No caso do seu desafio pessoal à força de vontade, observe o seguinte:

- O seu desafio em matéria de força de vontade é compartilhado por outras pessoas no seu círculo social?
- Considerando as coisas retrospectivamente, você poderia afirmar que adquiriu o hábito com um amigo ou um parente?
- Existem pessoas em cuja companhia você apresenta maior tendência a se mostrar indulgente?
- Outras pessoas do seu círculo tentaram recentemente melhorar o próprio desempenho no que diz respeito a esse desafio à força de vontade?

O EU SOCIAL

Em matéria de autocontrole, já vimos que a mente humana não encerra uma entidade unificada, mas vários eus que competem pelo controle. Existe o eu que quer a gratificação imediata e o eu que se lembra dos objetivos mais importantes. Existe o seu eu atual, que pode ou não parecer ter muito em comum com o seu eu futuro. E como se já não fosse bastante, revela-se que ainda existem algumas outras pessoas vivendo na sua cabeça. Não estou falando do distúrbio da personalidade múltipla, mas dos seus pais, do seu cônjuge, dos filhos, dos amigos, do chefe e de qualquer outra pessoa que faça parte do seu mundo cotidiano.

Os seres humanos foram feitos para se conectar uns com os outros, e o cérebro encontrou uma maneira bem esperta de se certificar de que o façamos. Nós temos células cerebrais especializadas, conhecidas como neurônios-espelho, cujo único objetivo é ficar atentas ao que as outras pessoas estão pensando, sentindo e fazendo. Esses neurônios-espelho estão espalhados pelo cérebro para nos ajudar a entender todo o alcance da experiência das outras pessoas.

Por exemplo, imagine que eu e você estamos na cozinha e você me vê estender a mão direita para uma faca. Seu cérebro automaticamente começará a codificar esse movimento. Os neurônios-espelho que correspondem ao movimento e à sensação na *sua* mão direita serão ativados. Dessa maneira, o seu cérebro começa a criar uma representação interna do que eu estou fazendo. Os neurônios-espelho recriam o movimento, exatamente como um detetive poderia reencenar a cena de um crime, tentando entender o que aconteceu e por quê. Isso lhe permite buscar compreender por que estou lançando mão da faca e o que poderia acontecer em seguida. Será que eu vou atacá-lo? Ou a vítima designada seria o bolo de cenoura que está em cima da mesa?

Digamos que eu acidentalmente corte o dedo ao apanhar a faca. Ai! No momento em que você assistir a esta cena, os neurônios-espelho das regiões da dor no seu cérebro reagirão. Você sentirá uma contração, sabendo imediatamente o que eu estou sentindo. A experiência da dor é tão real para o cérebro que os nervos da sua medula espinhal tentarão reprimir sinais de dor procedentes da sua própria mão direita, exatamente como se você de fato tivesse cortado a mão! É o instinto da empatia, que nos ajuda a entender e a reagir aos sentimentos das outras pessoas.

Tendo eu feito um curativo no dedo e comido um pedaço do bolo, os neurônios-espelho do sistema de recompensa do seu cérebro serão ativados. Mesmo que não goste muito de bolo de cenoura, se você souber que é o meu favorito (o que é verdade), seu cérebro começará a entrar na expectativa de uma recompensa. Quando nossos neurônios-espelho codificam a promessa de recompensa nos outros, também ansiamos por uma gostosura.

ESPELHANDO OS FRACASSOS DA FORÇA DE VONTADE

Nesse pequeno drama, vimos três maneiras como nosso cérebro social pode se contagiar com fracassos da força de vontade. A primeira é a imitação involuntária. Os neurônios-espelho que detectam o movimento de outra pessoa dão início ao mesmo movimento no seu próprio corpo. Quando você me vê estender a mão para apanhar a faca, pode até estender a mão também,

inconscientemente, para me dar uma ajuda. Em muitas situações, automaticamente nos vemos espelhando os gestos e as ações de outras pessoas. Se prestar atenção à linguagem corporal, você notará que numa conversa as pessoas começam a adotar as posições umas das outras. Uma pessoa cruza os braços, e momentos depois o interlocutor faz o mesmo. Uma delas se recosta, e, não demora, a outra está se recostando também. O espelhamento físico inconsciente aparentemente ajuda as pessoas a se entender melhor, além de criar uma sensação de vínculo e relacionamento. (Um dos motivos pelos quais os vendedores, gerentes e políticos são treinados para imitar *intencionalmente* a postura de outras pessoas está no fato de saberem que assim poderão influenciar mais facilmente a pessoa que imitam.)

O instinto de imitar o comportamento de outras pessoas significa que, ao ver alguém estender a mão para um lanche, uma bebida ou um cartão de crédito, você pode inconscientemente imitar esse comportamento — perdendo a sua força de vontade. Por exemplo, um estudo recente procurou descobrir o que acontece no cérebro do fumante quando vê o personagem de um filme fumar. As regiões do cérebro que planejam os movimentos da mão são ativadas, como se o cérebro do fumante se preparasse para lançar mão de um cigarro e acendê-lo. O simples fato de ver alguém fumar na tela desencadeava um impulso inconsciente de acender um cigarro, lançando ao cérebro do fumante o desafio adicional de conter esse impulso.

A segunda maneira como nosso cérebro social pode nos desviar do caminho é o contágio da emoção. Já vimos que os neurônios-espelho reagem à dor de outras pessoas, mas também reagem às emoções. É assim que o mau humor de um colega de trabalho pode nos contagiar — e fazer com que achemos que nós é que precisamos de um drinque! É por isso também que as comédias de televisão usam gargalhadas gravadas, na expectativa de que o som de alguém caindo na gargalhada provoque cócegas em você. O contágio automático das emoções também ajuda a explicar o fato de os pesquisadores Christakis e Fowler terem constatado que a felicidade e a solidão se disseminam entre amigos e parentes. Como isso poderia levar a um fracasso da força de vontade? Quando somos contagiados por um mau sentimento, tendemos a nos voltar para nossas estratégias habituais de resolução do problema, o que pode significar um surto consumista ou uma barra de chocolate no futuro próximo.

Finalmente, nosso cérebro pode ser contagiado até pela tentação, quando vemos os outros cedendo. O fato de ver alguém enfrentar o seu próprio desafio de força de vontade pode dar vontade de nos juntarmos a essa pessoa. Quando

imaginamos o que as outras pessoas querem, as suas vontades podem desencadear as nossas vontades, os seus apetites podem provocar o nosso apetite. Este é um dos motivos pelos quais comemos mais na companhia dos outros do que quando estamos sozinhos, os jogadores aumentam as apostas quando veem alguém ganhar e gastamos mais quando fazemos compras na companhia de amigos.

PELO MICROSCÓPIO: QUEM VOCÊ ESTÁ IMITANDO?

Esta semana, fique de olho em qualquer indício de que está imitando o comportamento de outras pessoas, especialmente comportamentos relacionados ao seu desafio de força de vontade. Será que determinada tendência compartilhada para uma certa indulgência é o elo que mantém um relacionamento? Você se excede quando outros ao seu redor estão fazendo o mesmo?

UM FUMANTE SOB INFLUÊNCIA SOCIAL

Marc começara recentemente a trabalhar como atendente numa cafeteria. Todos os empregados tinham direito a fazer uma pausa de dez minutos a cada mudança de turno, de quatro em quatro horas. Marc não demorou a constatar que a maioria dos colegas aproveitava a pausa para sair e fumar. Muitas vezes, terminavam seu turno lá fora, conversando e fumando um cigarro antes de voltar para casa. Marc não fumava regularmente, embora eventualmente apreciasse um cigarro ou dois numa festa. Mas começava a fumar quando um colega o fazia durante a sua pausa, e às vezes ficava por ali após o trabalho para fumar com os outros.

Quando começamos a tratar em nosso curso das influências sociais no comportamento, Marc imediatamente se reconheceu. Ele nunca fumava sozinho. Simplesmente parecia mais fácil fumar do que não fumar no trabalho: era o que as pessoas faziam. Até o gerente fazia pausas para fumar. Marc ainda não tinha pensado muito nas possíveis consequências desse hábito social, mas decididamente não queria acabar como os colegas completamente dependentes, que viviam em função daquela pausa para fumar. Decidiu parar de filar dos colegas, que não ficaram nem um pouco aborrecidos de não precisar mais lhe dar cigarros. Marc fez questão de continuar cultivando o convívio social; só não precisava mais continuar acendendo um cigarro toda vez que alguém o fizesse.

QUANDO OS OBJETIVOS SÃO CONTAGIOSOS

Os seres humanos têm uma tendência natural para ler a mente dos outros. Sempre que vemos outras pessoas agindo, recorremos ao nosso cérebro social para tentar adivinhar quais são seus objetivos. Por que aquela mulher está gritando com aquele homem? Por que o garçom está flertando comigo? Esse jogo de adivinhação nos ajuda a prever o comportamento das outras pessoas e evitar desastres sociais. Precisamos saber defender a nós mesmos e aos outros das ameaças sociais. (O fato de a mulher estar gritando, ou de o homem estar aguentando seus gritos, seria perigoso? Quem pode precisar de ajuda nesta situação?) Também precisamos escolher a reação mais adequada numa situação ambígua (o garçom sedutor provavelmente quer uma gorjeta mais polpuda, e não fazer um convite para um encontro furtivo no banheiro).

Essa leitura automática da mente dos outros, contudo, tem um efeito colateral na esfera do autocontrole: ela aciona os mesmos objetivos em nós. As pesquisas mostram que é surpreendentemente fácil deixar-se contagiar pelos objetivos de outra pessoa de uma forma que mude nosso próprio comportamento. Por exemplo, num desses estudos, os participantes se deixaram contagiar pelo objetivo de ganhar dinheiro simplesmente ao ler uma reportagem sobre outro estudante que trabalhava nos feriados da primavera. Esses estudantes passaram então a trabalhar com mais afinco e rapidez num laboratório para ganhar dinheiro. Rapazes que leram uma reportagem sobre um homem tentando seduzir uma mulher num bar foram contagiados pelo objetivo do sexo casual, tornando-se mais suscetíveis a tentar ajudar uma jovem atraente que havia interrompido sua participação na experiência. (Os pesquisadores confirmaram que os rapazes consideravam que ajudar uma mulher aumenta as chances de que ela venha a dormir com eles, uma hipótese plausível, embora eu esteja convencida de que o efeito colateral é menos frequente do que acredita a maioria dos jovens.) Outros estudos mostram que pensar num amigo que fuma maconha aumenta o desejo dos estudantes secundaristas de curtir um barato, ao passo que pensar num amigo que não fuma diminui esse interesse.

O que pode significar tudo isto em matéria de autocontrole? A boa notícia é que o contágio dos objetivos limita-se aos objetivos que em algum nível você já compartilha. Você não pode ser contagiado por um objetivo completamente novo, a partir de um contato rápido, como se estivesse pegando o vírus de uma gripe. Um não fumante não vai ficar viciado em nicotina quando um amigo acende um cigarro. Mas o comportamento de outra pessoa pode ativar na sua mente um objetivo que não estava entre as suas escolhas. Como vimos, um desafio à força de vontade sempre envolve um conflito entre duas metas

concorrentes. Você quer prazer agora, mas também quer saúde mais adiante. Quer descarregar a raiva no chefe, mas também quer se manter no emprego. Quer bancar o importante, mas também quer livrar-se das dívidas. O fato de ver outra pessoa perseguindo uma dessas metas concorrentes pode fazer a balança pesar para um dos lados na sua mente.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: FORTALEÇA SEU SISTEMA IMUNOLÓGICO

Nem sempre contraímos os objetivos de outras pessoas por contágio. Às vezes, o fato de ver alguém cedendo a uma tentação pode na verdade aumentar nosso autocontrole. Quando estamos firmemente comprometidos com um objetivo (por exemplo, perder peso), mas conscientes da existência de uma meta conflitante (por exemplo, apreciar uma pizza das grandes), o fato de ver alguém fazer algo que entra em conflito com nossa meta mais importante serve para pôr o cérebro em estado de alerta máximo. A situação ativará o objetivo principal ainda mais fortemente, começando a gerar estratégias capazes de nos ajudar a ficar firme nele. Os psicólogos referem-se a isso como *controle reativo*, mas você pode considerar que é uma reação imunológica a qualquer coisa que ameace o seu autocontrole.

A melhor maneira de fortalecer a reação imunológica aos objetivos de outras pessoas é passar alguns minutos no início do dia pensando em suas próprias metas e nas maneiras como poderia se ver tentado a ignorá-las. Como uma vacina que o protegesse dos germes de outra pessoa, o fato de refletir sobre suas metas fortalecerá suas intenções e o ajudará a evitar o contágio de metas.

O contágio de metas funciona nas duas direções — você pode contrair autocontrole assim como autoindulgência —, mas aparentemente somos particularmente sensíveis ao contágio da tentação. Se a pessoa que está almoçando com você pede uma sobremesa, o objetivo dela da gratificação imediata pode convergir com o seu objetivo de gratificação imediata e deixar para trás a sua meta de perder peso. O fato de ver alguém esbanjar nos presentes de fim de ano pode reforçar o seu desejo de agradar seus próprios filhos na noite de Natal, levando-o a esquecer temporariamente o objetivo de gastar menos.

CONTAGIADO PELA META DE PERDER O CONTROLE

Às vezes não somos contagiados por metas específicas — fazer um lanche, gastar dinheiro, seduzir um estranho —, mas pela meta mais genérica de seguir nossos impulsos. Pesquisadores da Universidade de Groningen, na Holanda, mostraram como isso acontece em uma série de situações reais, centrando sua avaliação em transeuntes. Eles plantam “provas” de mau comportamento — por exemplo, acorrentar bicicletas numa cerca bem ao lado de um aviso “Não prender bicicletas” ou deixar carrinhos de compras no estacionamento de um supermercado onde se pode ler com todo o destaque o aviso “Favor devolver os

carrinhos à loja”. Os estudos demonstraram que o desrespeito às regras é contagioso. As pessoas que se deparam com a cena armada pelos pesquisadores imitam o que as outras pessoas estão fazendo, ignorando os cartazes. Como as demais, acorrentam suas bicicletas e deixam os carrinhos de compras no estacionamento.

Mas as consequências vão mais longe. Ao verem uma bicicleta acorrentada a uma cerca com o aviso de não prender bicicletas, as pessoas também tendiam mais a desrespeitar as regras, cortando caminho sobre a cerca. Ao verem os carrinhos de compras no estacionamento do supermercado, tendiam mais a jogar lixo no chão. A meta contagiosa era mais forte que a meta de romper uma regra específica. Essas pessoas eram contaminadas pelo objetivo de fazer o que bem quisessem, e não o que se esperava que fizessem.

Quando observamos outras pessoas ignorando as regras e cedendo aos impulsos, aumentam as probabilidades de que também acabemos cedendo a *qualquer* dos nossos impulsos. Isso significa que sempre que vemos alguém se comportando mal nosso autocontrole também se deteriora (má notícia para os fãs dos reality shows da televisão, nos quais as três regras para elevar os índices de audiência são: beber demais, arrumar briga e dormir com o namorado ou a namorada de outra pessoa). O fato de saber que alguém está trapaceando com os impostos pode levá-lo a se sentir liberado para trapacear com a própria dieta. O fato de outros motoristas estarem ultrapassando o limite de velocidade pode lhe dar vontade de ultrapassar seu orçamento. Dessa maneira, podemos ser contagiados pela fraqueza da força de vontade dos outros — ainda que nossa fraqueza pessoal seja muito diferente da indulgência que estamos observando. Importante observar que nem mesmo é necessário ver outra pessoa em ação. Como os germes que ficam numa maçaneta muito depois da passagem de uma pessoa doente, esse tipo de ato pode ser transmitido quando simplesmente vemos os indícios do que os outros fizeram.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: CONTAMINAR-SE DE AUTOCONTROLE

As pesquisas mostram que pensar em uma pessoa com bom nível de autocontrole pode aumentar a nossa força de vontade. Existe alguém que possa servir de modelo para o seu desafio em matéria de força de vontade? Alguém que tenha enfrentado o mesmo desafio e vencido, ou alguém que exemplifique o tipo de autocontrole que você gostaria de ter? (No meu curso, os modelos de força de vontade mencionados com maior frequência são os grandes atletas, os líderes espirituais e os políticos bem-sucedidos, muito embora parentes e amigos possam motivar ainda mais, como veremos logo adiante.) Quando estiver

precisando de um pouquinho de força de vontade a mais, pense no seu modelo. Pergunte a si mesmo: O que faria esse herói da força de vontade?

POR QUE AS PESSOAS DE QUE VOCÊ GOSTA SÃO MAIS CONTAGIOSAS QUE OS ESTRANHOS
Em surtos de resfriado ou gripe, você pode pegar um vírus de qualquer pessoa com a qual entre em contato — o colega de trabalho que tosse sem cobrir a boca, o caixa de supermercado que utiliza seu cartão de crédito e o devolve cheio de germes. É o que os epidemiologistas chamam de *contágio simples*. Nos casos de contágio simples, não importa quem traz a infecção. Os germes de um perfeito estranho têm a mesma influência que os germes de um ente querido, e um momento de exposição é suficiente para nos infectar.

A transmissão de comportamentos não funciona assim. As epidemias sociais, como a disseminação da obesidade ou do fumo, seguem um padrão de *contágio complexo*. Não é suficiente entrar em contato com uma pessoa que seja “transmissora” do comportamento. A relação com essa pessoa é importante. Na comunidade de Framingham, as formas de comportamento não se disseminavam sobre as cercas e pelos quintais. A epidemia social disseminou-se pelas redes de respeito mútuo e apreço, e não pelas bem-ordenadas cercas das ruas. Um colega de trabalho não teria nem de longe a mesma influência que um amigo próximo, e até mesmo o amigo de um amigo do amigo teria mais influência que uma pessoa que você visse todos os dias, mas sem gostar propriamente dela. Desse tipo de contágio seletivo praticamente não se tem notícia no universo das doenças — é como se o seu sistema imunológico só conseguisse se defender de um vírus que você pegasse de alguém desconhecido ou de que não gostasse. Mas é exatamente assim que os comportamentos se espalham. A proximidade social é mais importante que a proximidade geográfica.

Por que os comportamentos são tão contagiosos nas relações de proximidade? Para levar um pouco mais longe a analogia, poderíamos dizer que o nosso sistema imunológico só rejeita as metas e o comportamento de outras pessoas se *identificar essas pessoas como “não sendo nós”*. Afinal, nosso sistema imunológico físico não ataca nossas próprias células; quando reconhece algo como sendo nosso, deixa-o em paz. Aquilo que reconhece como *outro*, no entanto, ele trata como uma ameaça — isolando ou destruindo o vírus ou a bactéria para que você não caia doente. O que acontece é que, quando pensamos em pessoas que amamos, respeitamos ou com as quais nos identificamos, o cérebro as trata mais como nós do que *não nós*. É o que podemos constatar numa tomografia do cérebro de adultos enquanto pensam primeiro sobre si mesmos e depois sobre suas mães. As regiões do cérebro ativadas pelo eu e pela mãe são

quase idênticas, mostrando que as pessoas de que gostamos estão incluídas na imagem que temos de nós mesmos. Nossa identidade depende das relações com os outros, e sob muitos aspectos só sabemos realmente quem somos ao pensar em outras pessoas. Como incluímos outras pessoas na nossa identidade, as escolhas delas influenciam as nossas.

PELO MICROSCÓPIO: QUAIS AS PESSOAS DE QUEM VOCÊ TEM MAIS PROBABILIDADE DE PEGAR ALGO?

Separe alguns momentos para examinar quem são os seus “outros próximos”. Com quem você passa mais tempo? Quem merece o seu respeito? De quem você se sente mais próximo? De quem são as opiniões que mais importam para você? Quem merece mais a sua confiança ou o seu cuidado? Seria capaz de se lembrar de algum comportamento — benéfico ou prejudicial — que essas pessoas lhe tenham passado ou que você tenha transmitido a elas?

MEMBRO DA TRIBO

Imagine que alguém venha bater à sua porta para pedir-lhe que responda a algumas perguntas sobre economia de energia. Com que frequência você tenta diminuir o consumo de eletricidade? Você economiza água passando menos tempo no chuveiro? Providenciou o isolamento térmico da sua casa para diminuir a perda do aquecimento? Preocupa-se com o consumo de combustível do seu carro? O entrevistador pergunta então até que ponto você concorda em que a conservação energética contribuirá para o meio ambiente, para que você economize dinheiro e para beneficiar futuras gerações. Finalmente, são feitas duas perguntas: qual sua maior motivação para economizar energia? Ah, e quantos dos seus vizinhos você imagina que estão tentando economizar energia?

Oitocentos habitantes da Califórnia foram consultados a esse respeito num estudo sobre os motivos que levam as pessoas a economizar. Pareciam todos muito altruístas, afirmando que sua principal motivação era proteger o meio ambiente, vindo em seguida a contribuição a ser dada às futuras gerações e a economia de dinheiro. “Porque os outros estão fazendo” vinha em último lugar. Antes de cumprimentar os californianos por tamanho espírito cívico, porém, saiba do seguinte: a única pergunta da pesquisa que se revelou capaz de prever o efetivo nível de economia energética de uma pessoa era a que se referia a quanto imaginava estar sendo economizado pelos vizinhos. As outras crenças e motivações — economizar dinheiro, salvar o planeta para os netos — não

tinham qualquer relação com o que as pessoas de fato faziam. As pessoas acreditavam estar agindo por motivos nobres, mas a única crença que realmente importava era muito menos altruísta: “Todo mundo está fazendo.”

Trata-se de um exemplo do que os psicólogos chamam de *prova social*. Quando o resto da tribo está fazendo algo, tendemos a achar que é uma decisão inteligente. É um daqueles úteis instintos de sobrevivência decorrentes do fato de termos um cérebro social. Afinal, se a tribo inteira está indo para leste, é melhor ir junto. Confiar no julgamento dos outros é o cimento da vida em sociedade. Você não precisa cuidar de tudo e pode economizar recursos para sua própria especialidade, seja confeccionar as melhores tangas ou fazer as previsões mais precisas sobre o mercado de ações.

A prova social exerce enorme influência em nosso comportamento cotidiano. É o motivo pelo qual gostamos de verificar quais são as “histórias mais lidas” nos portais de notícias e vamos ver em geral o filme que está estourando as bilheterias, e não o grande fracasso do momento. Por sua causa é que os eleitores indecisos podem ser convencidos pelas pesquisas de opinião e os pais que disputam a tapa um novo brinquedo numa loja podem acabar no noticiário. O que os outros estão querendo deve ser muito bom. O que as outras pessoas pensam deve ser verdade. Se ainda não temos uma opinião, vale a pena confiar na tribo.

Os pesquisadores que foram de porta em porta perguntar sobre o uso de energia decidiram testar o poder da prova social nas mudanças de comportamento. Criaram para os moradores de San Marcos, na Califórnia, avisos para serem pendurados nas portas pedindo que se usasse o chuveiro elétrico por menos tempo, se apagasse a luz quando não estivesse sendo usada e se usassem ventiladores em vez do ar-condicionado durante a noite. Cada um dos avisos vinha com uma mensagem de motivação. Algumas delas convidavam os moradores a proteger o meio ambiente; outras frisavam que a conservação de energia seria útil para futuras gerações ou diminuiria a conta a ser paga. Desses avisos a serem pendurados nas portas fazia parte uma afirmação: “99% das pessoas de nossa comunidade afirmam apagar as luzes desnecessárias para economizar energia.”

No total, 371 residências receberam um desses avisos uma vez por semana, durante quatro semanas. Importante notar que cada uma delas recebia sempre o mesmo tipo de mensagem persuasória: por exemplo, quatro avisos seguidos do tipo prova social, ou quatro avisos seguidos do tipo “ajude as futuras gerações”. Para descobrir que tipo de apelo motivador era mais eficiente, os pesquisadores

passaram a controlar os medidores de energia de cada residência. Também examinaram as contas de energia dos moradores nos meses anteriores e posteriores à entrega dos avisos. A única mensagem persuasória que contribuiu para diminuir o consumo de energia residencial foi o aviso “todo mundo está fazendo isto”. Os outros apelos — que usavam os motivos que as pessoas afirmam levá-las a economizar energia — não tiveram qualquer efeito no comportamento.

Esse estudo é um dos muitos que confirmam sermos de fato os macaquinhos de imitação que nossas mães sempre disseram que não deveríamos ser. “Você pularia de uma ponte se todos os seus amigos pulassem?” Já sabíamos então, como sabemos hoje, que a resposta certa deveria ser: “Jamais! Sou uma pessoa independente, e as outras pessoas não têm qualquer influência sobre mim!” Mas a resposta mais verdadeira seria, sim, talvez.

Difícilmente as pessoas querem ser lembradas disso. No meu curso, constato que praticamente todo aluno se julga uma exceção. Fomos treinados desde os primeiros anos a fazer as coisas da nossa maneira, a nos destacar da multidão, a assumir a liderança, em vez de seguir. Mas o fato é que nossa obsessão cultural pela independência não elimina o desejo perfeitamente humano da adequação. Nossa sociedade pode valorizar a independência em relação à influência dos outros, mas nós não somos capazes de nos desvincular dos instintos sociais. Como demonstra o estudo dos avisos de porta, isso não é necessariamente algo ruim. A prova social pode fortalecer o autocontrole quando acreditamos que fazer a coisa certa (ou a mais difícil) é a norma.

DEUS QUER QUE VOCÊ PERCA PESO

Seria possível convencer as pessoas a praticar exercícios e comer mais frutas e legumes dizendo-lhes que é isso que Deus quer? Uma iniciativa na Universidade Estadual do Médio Tennessee está fazendo exatamente isso, com excelentes resultados. Nesse programa, as pessoas são convidadas a avaliar o quanto a saúde e o cuidado consigo mesmas são valores importantes em sua religião. Por exemplo, os cristãos podem ser convidados a refletir sobre passagens da Bíblia como “Não seja dos que bebem vinho demais e se enchem de carne” (Provérbios 23:20) e “Purifiquemo-nos de tudo que contamina o corpo e o espírito, santificando-nos por reverência a Deus” (2 Coríntios 7:1). Eles são convidados a refletir sobre seus comportamentos — como ingerir alimentos não saudáveis ou não praticar exercícios — que não são coerentes com a fé e os valores que abraçaram. Quando identificam uma disparidade entre a fé e as atitudes, são

estimulados a criar um plano de ação para mudar o comportamento. Acreditar que a perda de peso e a prática de exercícios são o que fazem os bons cristãos constitui uma poderosa prova social — muito mais motivadora do que uma grave advertência do médico depois de maus resultados num exame de colesterol.

Mark Ansel, o psicólogo que desenvolveu essa abordagem, sustenta que as comunidades religiosas deviam assumir maior responsabilidade no estímulo à mudança de comportamento. Os locais de culto poderiam oferecer aulas de preparo físico e palestras sobre nutrição paralelamente aos serviços religiosos, e nos eventos sociais seria o caso de servir comida mais saudável. Ele assinala que, para adotar tal abordagem, os líderes religiosos terão de se posicionar como modelos. Antes de começar a pregar a necessidade de caminhadas matinais, deverão eles próprios estar em forma — e, assim como não gostariam de ser apanhados num bordel, terão de pensar duas vezes antes de entrar no McDonald's local. Afinal, a prova social é uma questão de... provar.

Outra intervenção, realizada na Universidade Stanford, adotou uma abordagem muito diferente para *reduzir* a incidência de determinado comportamento entre alunos de graduação. Os pesquisadores conceberam dois folhetos diferentes para desestimular o consumo exagerado de bebidas. Um deles adotava uma abordagem racional, citando estatísticas assustadoras sobre a bebida, tais como “Uma noite de bebedeira pode comprometer durante trinta dias sua capacidade de pensamento abstrato”. (Sim, trata-se de um argumento de peso para muitos estudantes preocupados com seu desempenho nas próximas provas de cálculo.) O outro folheto associava a bebida aos párias da vida universitária: os pós-graduandos. Esse folheto mostrava um estudante formado bebendo, ao lado da advertência: “Muitos pós-graduados em Stanford bebem... e muitos deles não sabem o que querem. De modo que é melhor pensar quando for beber... Você não vai querer ser confundido com este sujeito.”

Os dois folhetos foram distribuídos separadamente em dois dormitórios diferentes de calouros. Duas semanas depois, eles foram convidados a responder a um questionário anônimo sobre quantos drinques haviam tomado na semana anterior. Os alunos do dormitório no qual foi distribuído o folheto sobre os alunos indecisos da pós-graduação relataram ter bebido 50% menos álcool do que os alunos do dormitório onde foi distribuído o folheto com a argumentação racional. Estariam dizendo a verdade? Não podemos saber ao certo, já que os pesquisadores não os seguiram nas festas. É possível que os estudantes de graduação não quisessem ser comparados, nem mesmo num projeto de pesquisa

sob anonimato, com um estudante de pós-graduação indeciso. Entretanto, se as respostas eram sinceras, o estudo parece indicar uma nova estratégia de desestímulo ao comportamento não saudável: basta convencer as pessoas de que se trata de um hábito de um grupo do qual elas jamais desejariam fazer parte.

Essas duas intervenções demonstram a importância da prova social no estímulo à mudança de comportamentos. Podemos nos dispor a abrir mão de hábitos negativos e cultivar novas virtudes quando acreditamos que isso servirá para nos plantar mais firmemente no coração de nossa tribo mais cara.

QUANDO O AUTOCONTROLE NÃO É NORMAL

Se quisermos que as pessoas tenham mais força de vontade, será necessário que elas acreditem que o autocontrole é a norma. Mas quando foi a última vez que você ouviu falar de uma tendência positiva na esfera do comportamento? Os meios de comunicação preferem nos assustar com estatísticas alarmantes sobre o aumento da preguiça e a diminuição da ética e da saúde em nossa vida. Estamos o tempo todo ouvindo essas estatísticas: 40% dos americanos *nunca* praticam exercícios e apenas 11% se exercitam vigorosamente cinco vezes por semana (a recomendação habitual para manter a saúde e perder peso). Só 14% dos adultos ingerem as recomendáveis cinco porções diárias de frutas e legumes. Pelo contrário, os adultos consomem em média quase 45 quilos de açúcar por ano.

Essas estatísticas têm o objetivo de nos encher de horror. Mas sejamos honestos. Se nos incluirmos nessa maioria, o comentário de nosso cérebro tribal vai ser simplesmente: “Que alívio, sou como todo mundo.” Quanto mais tomamos conhecimento desse tipo de estatística, mais firmemente começamos a acreditar que é o que as pessoas fazem mesmo, e está tudo bem se o fizermos também. Se você é exatamente como 86% dos americanos, por que precisaria mudar?

O fato de saber que somos “normais” pode até mudar nossa percepção de nós mesmos. Por exemplo, como nação, quanto mais gordos ficamos, mais magros nos sentimos. Um relatório publicado em 2010 nos *Archives of Internal Medicine* dava conta de que 37% das pessoas consideradas clinicamente obesas não só consideram que *não* são obesas como acham que correm baixo risco de se tornar obesas. Embora pareça uma negação da realidade, isso simplesmente reflete a nova realidade social. Quando todo mundo ganha peso, nossos padrões internos sobre o que é “obesidade” se tornam mais rígidos, ainda que os padrões médicos continuem os mesmos.

Na outra extremidade do espectro, se não nos incluirmos na maioria “sem força de vontade”, pode ser até que nos sintamos catapultados de volta para o meio. Constatou-se num estudo que proprietários residenciais informados em suas contas de energia de que haviam consumido menos que a média das residências começaram a deixar as luzes acesas e a jogar para cima o termostato. A atração do centro pode ser mais forte que o desejo de fazer a coisa certa.

Em matéria de prova social, aquilo que *pensamos* que as outras pessoas fazem é ainda mais importante do que o que elas de fato fazem. Por exemplo, os estudantes do ensino médio superestimam a prevalência da cola e da trapaça entre os colegas. A melhor maneira de prever se um estudante vai colar é saber se ele acha que os colegas colam, e não a severidade das punições ou o fato de ele achar que pode ser apanhado em flagrante. Quando os alunos acreditam que os colegas trapaceiam, uma classe relativamente honesta pode transformar-se numa classe cheia de alunos que mandam torpedos aos amigos pedindo respostas durante uma prova (sim, eu apanhei um aluno tentando fazê-lo).

O fenômeno não se limita às salas de aula. A maioria das pessoas superestima o percentual de contribuintes que sonega. O que leva efetivamente a níveis mais altos de sonegação, pois as pessoas se adequam ao que consideram ser a norma. Não que sejamos trapaceiros inveterados. Ao serem devidamente informadas das verdadeiras normas, as pessoas corrigem seu comportamento. Por exemplo, ao tomarem conhecimento de estatísticas precisas sobre a honestidade dos contribuintes, as pessoas se mostram mais suscetíveis a, por sua vez, fazer uma declaração honesta.

PELO MICROSCÓPIO: MAS SE TODO MUNDO ESTÁ FAZENDO!

A prova social pode interferir na mudança se considerarmos que todo mundo adota determinado comportamento que estejamos tentando mudar. Você alguma vez fica pensando que o seu desafio em matéria de força de vontade não é assim tão importante, já que se trata da norma? Passa em revista todas as pessoas que sabe compartilharem esse hábito? Neste caso, pode ser interessante questionar essa percepção. A melhor maneira de fazê-lo é encontrar as pessoas que adotam o comportamento a que você aspira. Saia em busca de uma nova “tribo” à qual integrar-se. Pode ser um grupo de apoio, a turma de curso, um clube local, uma comunidade on-line ou até a assinatura de uma revista convergente com as suas metas. Cercar-se de pessoas que compartilham o compromisso com as suas metas fará com que ele fique parecendo a norma.

O PODER DO “DEVE”

Será que o fato de imaginar o espanto de antigos colegas vendo-o 20 quilos mais magro seria suficiente para motivá-lo a se levantar cedo toda manhã para a prática de exercícios? Será que a decepção do seu filho de 9 anos ao perceber que você fumou pode impedi-lo de pegar um cigarro às escondidas no trabalho?

Ao nos vermos diante de uma escolha, muitas vezes nos imaginamos como objeto da avaliação dos outros. Certos estudos mostram que isso pode ser um poderoso fator de estímulo do autocontrole. As pessoas que imaginam como se sentirão orgulhosas quando alcançarem uma meta — desde parar de fumar até doar sangue — têm maior probabilidade de ir adiante e alcançar êxito. A desaprovação prévia também funciona: as pessoas têm maior probabilidade de usar camisinha quando se imaginam sentindo vergonha se alguém mais souber que fizeram sexo desprotegido.

David Desteno, psicólogo na Universidade do Nordeste americano, considera que emoções sociais como o orgulho e a vergonha exercem influência em nossas escolhas mais rápida e diretamente do que argumentos racionais envolvendo custos e benefícios de longo prazo. Desteno dá a isso o nome de autocontrole *quente*. Costumamos encarar o autocontrole como um triunfo da fria razão sobre os impulsos ardentes, mas o orgulho e a vergonha estão ligados ao cérebro emocional, e não ao córtex pré-frontal, eminentemente lógico. É possível que as emoções sociais tenham se desenvolvido para nos ajudar a tomar as decisões capazes de nos deixar em boa posição na tribo, assim como o medo ajuda em nossa proteção e a raiva ajuda a nos defendermos. O fato de imaginarmos a aceitação ou rejeição social pode nos impulsionar a fazer a coisa certa.

Certas empresas e comunidades começaram a fazer experiências com a vergonha social, deixando de lado as punições habituais a comportamentos ilegais ou socialmente destrutivos. Se você for apanhado furtando num mercado em Chinatown, em Manhattan, poderá ser obrigado a posar para uma foto com o produto que tentou furto. Ele será pendurado numa espécie de muro da vergonha perto do caixa da loja, com seu nome, endereço e o título “Ladrão de Marca Maior”.

Quando a polícia de Chicago decidiu divulgar nomes e fotos de homens detidos contratando prostitutas, o objetivo não era tanto puni-los, mas infundir medo nos homens que estivessem pensando em pagar por sexo. Para justificar o procedimento, o prefeito Richard M. Daley declarou numa entrevista coletiva: “Todo aquele que puser os pés em Chicago deve ficar sabendo que se abordar uma prostituta será detido. E, se for detido, todo mundo ficará sabendo. A esposa, os filhos, os amigos, os vizinhos e os empregados.” Uma pesquisa entre

homens que pagaram por sexo em Chicago evidencia que a prática funciona. A publicação da foto e do nome num jornal local foi considerada o mais forte fator dissuasório (87% dos homens entrevistados disseram que isso os levaria a pensar duas vezes antes de contratar uma prostituta). Esse fator revelou-se mais decisivo do que um período na prisão, a suspensão da carteira de motorista ou o pagamento de uma multa de US\$1.000 ou mais.[27](#)

OS LIMITES DA VERGONHA

Antes que você fique muito empolgado com o poder da vergonha, pode ser proveitoso lembrar uma coisinha chamada efeito dane-se. Existe um limiar sutil entre as vantagens para o autocontrole da *expectativa* de uma emoção social negativa como a vergonha e as consequências negativas para a força de vontade do fato de efetivamente sentir vergonha. Temos visto repetidas vezes que sentir-se mal acaba levando a ceder — especialmente quando assume a forma da culpa ou da vergonha. Como medida preventiva, a vergonha pode funcionar. Uma vez realizado o ato, contudo, é mais provável que a vergonha leve à autossabotagem do que ao autocontrole. Por exemplo, os jogadores que se sentem mais envergonhados depois de uma grande perda têm maior probabilidade de “correr atrás” do dinheiro perdido apostando mais e tomando mais dinheiro emprestado para tentar recuperar as perdas.

Mesmo quando permite prevenir, a vergonha pode nos deixar na mão quando mais precisamos. Quando pessoas preocupadas com a saúde são convidadas a imaginar um bolo de chocolate à sua frente, imaginando também a vergonha que sentiriam se o comessem, têm menor probabilidade de (hipoteticamente) comê-lo. Entretanto, quando os pesquisadores de fato punham uma grande fatia de bolo de chocolate na mesa, juntamente com uma garrafa d’água, garfo e guardanapo, a vergonha tinha o efeito contrário. Apenas 10% resistiram à tentação. A vergonha preventiva pode nos impedir de entrar numa confeitaria, mas, quando a tentação está diante de nós, ela não tem qualquer poder sobre a promessa de recompensa. Uma vez acionados os neurônios da dopamina, o fato de nos sentirmos mal intensifica nosso desejo e nos predispõe a ceder.

O PODER DO ORGULHO

O orgulho, por outro lado, consegue se impor mesmo diante da tentação. Quarenta por cento dos participantes que imaginaram o quanto se sentiriam orgulhosos por resistir ao bolo de chocolate não deram uma só mordida. Um dos motivos pelos quais o orgulho ajuda é o fato de afastar a mente do bolo. Em contraste, a vergonha paradoxalmente desencadeava uma expectativa de prazer, e

os participantes relatavam maior incidência de pensamentos relacionados à tentação, tais como “Que cheiro bom!” e “Deve ser saborosíssimo”. Um outro motivo tem a ver com a biologia: estudos de laboratório revelam que a culpa diminui a variabilidade do ritmo cardíaco, nossa reserva física de força de vontade. O orgulho, por outro lado, sustenta e até aumenta essa reserva.

Para que o orgulho funcione, precisamos acreditar que outras pessoas estão observando ou que teremos a oportunidade de relatar nosso sucesso aos outros. Os pesquisadores de marketing constataram que é muito maior a probabilidade de que alguém compre produtos ecológicos em público do que na privacidade das compras pela internet. Comprar produtos ecologicamente corretos é uma maneira de mostrar aos outros que somos altruístas e cuidadosos, e o fato é que queremos o prestígio social decorrente dessas compras bem-intencionadas. Sem essa expectativa de status, a maioria das pessoas não dará a mínima para a oportunidade de salvar uma árvore. Essa pesquisa aponta na direção de uma estratégia útil para fazer com que as decisões realmente sejam cumpridas: torne públicos os seus desafios à força de vontade. Se achar que os outros estão de olho no seu sucesso e no seu comportamento, você se sentirá mais motivado a fazer a coisa certa.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: A FORÇA DO ORGULHO

Faça bom uso da necessidade tão humana de aprovação imaginando o quanto se sentirá orgulhoso quando tiver êxito no seu desafio de força de vontade. Lembre-se de alguém em sua tribo — um parente, amigo, colega ou professor — cuja opinião tenha em alta conta ou que ficaria feliz com seu sucesso. Ao tomar uma decisão de que se orgulhe, compartilhe-a com a sua tribo atualizando o seu status no Facebook, twitando a respeito ou, para os mais antiquados, contando-a pessoalmente.

A VERGONHA PELO ATRASO NO PAGAMENTO DOS IMPOSTOS

Sempre que sobra tempo no fim das palestras, convido meus alunos a tornar públicas suas metas de força de vontade. Isso pode causar uma certa pressão social, muitas pessoas se sentem compelidas a agir de acordo com o que foi publicamente anunciado, especialmente se souberem que vou lhes perguntar diante de toda a classe como estão se saindo. Também serve para uma espécie de expectativa de orgulho, pois muitos alunos gostam da ideia de poder relatar seus êxitos em sala de aula.

Certa vez, quando havia cerca de 150 alunos na classe, uma mulher anunciou o objetivo de pagar os impostos atrasados. Na semana seguinte, não estive com

ela, e perguntei à turma: “Onde está aquela pessoa que ia pagar os impostos?” Ela não estava presente, mas *duas outras* pessoas levantaram a mão para anunciar que haviam dado o primeiro passo para a quitação dos impostos em atraso. O incrível é que nenhuma delas tinha estabelecido a quitação de impostos atrasados como desafio pessoal em matéria de força de vontade. A declaração daquela mulher na palestra anterior as havia inspirado — um caso clássico de contágio de metas.

Mas onde estava a mulher que havia assumido o compromisso inicialmente? Não tenho como saber, pois, como era nossa última aula, nunca vim a ser informada. Posso apenas esperar que ela estivesse cuidando do problema com seu advogado, em vez de se tornar mais uma baixa da vergonha. Este, naturalmente, é o outro lado do poder do “deve”: os olhares imaginários dos outros podem ser motivadores, mas quando fracassamos o seu desprezo, não menos imaginário, pode nos dissuadir de voltar a mostrar o rosto em público.

SER EXPULSO DA TRIBO

Os “fracassos” no terreno da força de vontade, como por exemplo o vício, a obesidade e a falência, muitas vezes são estigmatizados em nossa sociedade. Podemos concluir, equivocadamente, que certa pessoa é fraca, preguiçosa, burra ou egoísta, convencendo-nos de que deve mesmo se sentir envergonhada ou ser excluída da tribo. Mas devemos tomar cuidado com qualquer tendência a rejeitar pessoas que não controlam o próprio comportamento da maneira como gostaríamos. Além de ser uma maneira muito cruel de tratar as pessoas, é uma péssima estratégia de motivação da mudança. Comenta Deb Lemire, presidente da Associação pela Diversidade de Tamanhos e Saúde: “Se a vergonha funcionasse, não haveria pessoas gordas.”

As pesquisas mostram que o fato de ser expulso da tribo drena a força de vontade. Por exemplo, após uma rejeição social²⁸ as pessoas têm menos probabilidade de resistir à tentação de biscoitos crocantes recém-saídos do forno e desistem mais rapidamente de uma tarefa desafiadora. Também cedem mais facilmente a distrações durante tarefas que exigem concentração. Os estudos mostram que, quanto mais as minorias raciais são expostas a preconceitos, menos autocontrole evidenciam — e o simples fato de lembrar minorias das discriminações sofridas é suficiente para aniquilar sua força de vontade. Sempre que nos sentimos excluídos ou desrespeitados, corremos maior risco de ceder a nossos piores impulsos.

Em vez de envergonhar as pessoas por seus fracassos em matéria de força de vontade, seria muito melhor que lhes oferecêssemos apoio social pelos sucessos da força de vontade. Um bom exemplo é uma intervenção da Universidade de Pittsburgh em matéria de perda de peso, convidando as pessoas a se matricular com um amigo ou parente. Os participantes são incumbidos de “deveres de casa de apoio”, tais como compartilhar uma refeição saudável durante a semana e trocar telefonemas de verificação e estímulo. Nada menos que 66% dos participantes desse programa haviam persistido em seu programa de perda de peso numa verificação realizada dez meses depois, em comparação com apenas 24% de um grupo de controle que não contava com o apoio de amigos ou parentes.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: FAÇA UM PROJETO GRUPAL

Você não precisa impor-se sozinho seu desafio de força de vontade. Não haveria um amigo, um parente ou um colega que possa se juntar a você na perseguição dessas metas? Não é necessário que as metas sejam iguais; o simples fato da verificação constante e do estímulo recíproco pode representar um forte apoio social ao autocontrole. Se preferir um leve toque de competitividade nesse tipo de apoio social, convença os outros a participar com você de uma disputa de força de vontade. Quem será o primeiro a concluir uma tarefa adiada ou aquele que conseguirá economizar mais dinheiro num mês?

COBRANÇAS NA CAIXA DE E-MAIL MANTÊM VIVA UMA META

Um dos meus e-mails favoritos de ex-alunos chegou meses depois do fim do nosso curso. Ela queria que eu soubesse que um exercício que havia improvisado em nossa última aula a havia ajudado decisivamente a se manter firme em suas metas. Naquela última aula, alguns alunos estavam preocupados com a eventualidade de perder a motivação de sustentar as mudanças depois do fim do curso. A turma tem um forte componente social, e o fato de saber que as experiências podem ser compartilhadas — ainda que apenas com a pessoa sentada ao lado — motiva muitos alunos a ter alguma coisa a relatar.

Foi assim que na última aula, quando alguns deles começavam a ficar ansiosos, eu sugeri que todos trocassem endereços de e-mail com alguém que não conhecessem ainda. E acrescentei: “Diga a essa pessoa o que você vai fazer na próxima semana de acordo com as suas metas.” A tarefa consistia em mandar um e-mail ao parceiro perguntando: você realmente fez o que disse que ia fazer?

A aluna que me mandou uma mensagem meses depois dizia que a única coisa que a mantivera firme naquela primeira semana depois do fim do curso foi saber

que teria de dizer àquele estranho se havia ou não cumprido a palavra. Mas a coisa se transformou num autêntico sistema de apoio recíproco entre companheiros. Os antigos alunos mantiveram essa checagem semanal dos e-mails durante algum tempo, apesar de não terem qualquer relacionamento fora do curso. Quando o movimento finalmente terminou, as mudanças já faziam parte da vida dessa ex-aluna, e ela não precisava mais desse tipo de verificação e apoio.

A ÚLTIMA PALAVRA

É incrível como o cérebro incorpora as metas, as crenças e os atos de outras pessoas a nossas decisões. Quando estamos acompanhados, ou simplesmente pensando em outras pessoas, elas se transformam em mais um “eu” em nossa mente competindo pelo autocontrole. E a recíproca é verdadeira: nossos atos influenciam os atos de incontáveis pessoas, e cada escolha que fazemos para nós mesmos pode servir de inspiração ou tentação para os outros.

RESUMO DO CAPÍTULO
A ideia: O autocontrole é influenciado pela prova social, tornando contagiosas tanto a força de vontade quanto a tentação.
Pelo microscópio
• <i>Sua rede social.</i> Existem no seu círculo social outras pessoas compartilhando seu desafio de força de vontade? • <i>Quem lhe serve de espelho?</i> Fique de olhos abertos para detectar qualquer possibilidade de que esteja espelhando o comportamento de outras pessoas. • <i>De quem é mais provável que você “pegue” alguma coisa?</i> Quem são os seus “outros mais próximos”? Existem comportamentos que você possa ter recebido deles, ou eles de você? • <i>Mas se todo mundo está fazendo!</i> Você se vale da prova social para se convencer de que o seu desafio de força de vontade não é tão importante assim?
Experiências de força de vontade
• <i>Fortaleça seu sistema imunológico.</i> Para evitar contaminação com os fracassos da força de vontade de outras pessoas, passe alguns minutos no início do dia pensando em suas metas. • <i>Contraia autocontrole.</i> Quando precisar de um pouquinho de força de vontade a mais, inspire-se num exemplo. Pergunte a si mesmo: o que esse exemplo de força de vontade faria neste caso? • <i>O poder do orgulho.</i> Torne públicos seus desafios de força de vontade e imagine como ficará orgulhoso quando tiver êxito com eles. • <i>Crie um projeto grupal.</i> Você seria capaz de mobilizar outras pessoas num desafio de força de vontade?

[27](#) Cabe notar que metade dos homens entrevistados não estava sozinho na primeira abordagem de uma prostituta, mas na companhia de amigos ou parentes. Como nos casos da obesidade, do fumo e de outras epidemias sociais, a percepção de que pagar por sexo é aceitável, assim como o comportamento em si mesmo, dissemina-se socialmente como uma doença contagiosa.

[28](#) Como os pesquisadores rejeitam participantes em estudos? Incumbem um grupo de participantes de uma “tarefa de aproximação mútua” e pedem-lhes em seguida que designem aquelas pessoas com as quais gostariam de trabalhar na próxima tarefa. Os promotores do estudo dizem então a alguns dos participantes que ninguém manifestou interesse em trabalhar com eles, de modo que terão de cumprir a tarefa sozinhos. Muito bonzinhos mesmo.

Não leia este capítulo: Os limites do poder do “não vou”

C orria o ano de 1985, e a cena do crime era um laboratório de pesquisa da Universidade Trinity, pequena faculdade de artes e ofícios em San Antonio, Texas. Dezesete alunos de graduação estavam às voltas com um pensamento que não conseguiam controlar. Eles sabiam que estava errado — sabiam que não deviam estar pensando a respeito. Mas era tão tentador. Toda vez que tentavam pensar em outra coisa, aquele pensamento dava um jeito de se insinuar de novo em sua consciência. Eles simplesmente não conseguiam parar de pensar em *ursos brancos*.

Os ursos brancos não eram propriamente uma preocupação habitual desses estudantes, que em geral estavam mais preocupados com sexo, provas e a decepção que representara a New Coke. Mas naquele momento os ursos brancos pareciam irresistíveis — isto porque os participantes haviam recebido a seguinte instrução: “Nos próximos cinco minutos, por favor tentem não pensar em ursos brancos.”

Esses estudantes eram os primeiros participantes de uma série de estudos promovidos por Daniel Wegner, atualmente professor de psicologia em Harvard. No início da carreira, Wegner tomara conhecimento de uma história envolvendo o romancista russo Leon Tolstoi. Na juventude, Tolstoi fora certa vez instruído pelo irmão mais velho a ficar sentado num canto até conseguir parar de pensar num urso branco. Ao retornar muito depois, o irmão constatou que Tolstoi ainda estava no mesmo lugar, paralisado pela incapacidade de parar de pensar num urso branco. Wegner logo perceberia que não conseguia tirar da cabeça essa história e a questão que levantava: por que não somos capazes de controlar nossos pensamentos?

Wegner criou um estudo quase idêntico ao teste de controle mental da infância de Tolstoi, pedindo aos participantes que pensassem em qualquer coisa que quisessem, exceto num urso branco. A seguinte transcrição parcial dos

pensamentos de uma das participantes revela a dificuldade da tarefa para a maioria das pessoas:

Estou tentando pensar em um milhão de coisas para pensar em qualquer coisa que não seja um urso branco e só fico pensando nele o tempo todo. Então... hummm, ei, veja essa parede marrom. É como se toda vez que eu tentasse não pensar num urso branco eu continuasse a pensar nele.

E esse processo teve prosseguimento, com pequenas variações, durante 15 minutos.

É possível que a incapacidade de parar de pensar em ursos brancos não lhe pareça exatamente o pior fracasso de força de vontade do mundo. Como veremos, contudo, o problema da proibição se aplica a qualquer pensamento que tentemos evitar. Todas as mais recentes pesquisas sobre ansiedade, depressão, dietas e vício confirmam: o poder do “não vou” fracassa terrivelmente quando aplicado ao mundo interior de pensamentos e sentimentos. Entrando nesse mundo interno, constataremos que precisamos de uma nova definição do autocontrole, capaz de criar espaço para abrir mão do controle.

NÃO É UMA IRONIA?

Wegner repetiu a experiência do urso branco com outros alunos, e, como eles também ficaram obcecados com os ursos, tratou de proibir outros pensamentos. A cada vez, a simples tentativa de não pensar em algo tinha um efeito paradoxal: as pessoas pensavam a respeito mais do que quando não estavam tentando controlar os pensamentos, e ainda mais do que quando estavam deliberadamente tentando pensar a respeito. O efeito era mais forte quando as pessoas já estavam estressadas, cansadas ou distraídas. Wegner deu a esse efeito o nome de *rebote irônico*. Você afasta um pensamento e — TCHAN! — ele volta como um bumerangue.²⁹

O rebote irônico explica muitas frustrações modernas: o insone que se vê ainda mais desperto quanto mais tenta adormecer; a pessoa em dieta que abole os carboidratos e se vê pensando o tempo todo em pães e tortas; a pessoa preocupada que tenta bloquear a ansiedade, mas se vê constantemente atraída por fantasias desastrosas. Wegner demonstrou inclusive que a repressão dos pensamentos sobre determinada inclinação quando acordado aumenta a probabilidade de sonhar com ela — mais ainda do que o fato de *intencionalmente* fantasiar a respeito. O que sem dúvida contribui para o efeito Romeu e Julieta: a conhecida tendência psicológica para o aumento do desejo sempre que um romance é proibido.

Wegner encontrou indícios de efeitos irônicos nas tentativas de reprimir praticamente qualquer instinto que se possa imaginar. O candidato a emprego que quer tanto causar uma boa impressão é quem tem mais probabilidade de dizer exatamente o que pode indispor o entrevistador. O orador tentando ser politicamente correto aciona paradoxalmente cada estereótipo ofensivo disponível em sua mente. A pessoa mais empenhada em guardar um segredo vê-se compelida a dizer o que não deve. O garçom mais preocupado em evitar um tropeço é o que mais provavelmente acabará cheio de molho na camisa. Wegner atribui inclusive (de forma caridosa) aos efeitos irônicos a constatação científica de que os homens mais homofóbicos são os que têm as mais espetaculares ereções assistindo a pornografia gay.

POR QUE A REPRESSÃO DOS PENSAMENTOS NÃO FUNCIONA

Por que a tentativa de eliminar um pensamento ou emoção provoca um rebote? Wegner desconfia que tem a ver com a maneira como o cérebro lida com a ordem de *não* pensar em determinada coisa. Ele divide a tarefa em duas partes, realizadas por dois sistemas diferentes do cérebro. Uma parte da mente assume a tarefa de direcionar a atenção para qualquer coisa que não seja o pensamento proibido. É um pouco como a mulher do primeiro estudo de Wegner, tentando não pensar no urso branco — “Estou tentando pensar em um milhão de coisas para pensar em qualquer coisa que não seja um urso branco (...) ei, veja essa parede marrom.” Wegner refere-se a esse processo como o *operador*. O operador conta com o sistema de autocontrole do cérebro e — como qualquer forma de autocontrole trabalhoso — requer uma boa dose de recursos e energia mentais. Outra parte da mente assume a tarefa de buscar sinais de que estamos pensando, sentindo ou fazendo algo que não queiramos pensar, sentir ou fazer. É como a jovem observando: “Só fico pensando nele o tempo todo. (...) toda vez que eu tento não pensar num urso branco eu continuo a pensar nele.” Wegner dá a este processo o nome de *monitor*. Ao contrário do operador, o monitor funciona automaticamente e sem grande esforço mental. O monitor está mais estreitamente vinculado ao sistema cerebral automático de detecção de ameaças. Pode parecer uma coisa boa — autocontrole automático! —, até que nos damos conta de como é crítica a cooperação entre o operador e o monitor. Se por algum motivo o operador perde impulso, o monitor vai se transformar num pesadelo em matéria de autocontrole.

Em circunstâncias comuns, o operador e o monitor trabalham paralelamente. Digamos que você se encaminha para o supermercado e decide que *não* se

deixará tentar pelas guloseimas. Enquanto o operador tenta focar-se, planejando e controlando seu comportamento (“Estou aqui no supermercado para comprar cereais, nada mais. Onde ficam os cereais?”), o monitor está escaneando sua mente e o ambiente circundante em busca de sinais de advertência (“Perigo! Perigo! Biscoitos no terceiro corredor! Você adora biscoitos! Será que seu estômago está roncando? Alerta! Alerta! Cuidado com os biscoitos! *Biscoitos biscoitos biscoitos!*”). Se os seus recursos mentais estão bem ativados, o operador pode fazer bom uso da histeria do monitor. Quando o monitor aponta possíveis tentações ou pensamentos perturbadores, o operador entra em cena para direcioná-lo para suas metas e afastá-lo dos problemas. Mas, se seus recursos mentais estiverem comprometidos — por distrações, cansaço, estresse, álcool, doença ou exaustão mental —, o operador não pode fazer a sua parte. O monitor, por outro lado, é como uma bateria em funcionamento: está sempre pulsando e indo em frente.

Um operador cansado e um monitor cheio de energia provocam um problemático desequilíbrio na mente. Em sua busca de conteúdos proibidos, o monitor está constantemente trazendo à mente aquilo que busca. Os neurocientistas demonstraram que o cérebro processa permanentemente o conteúdo proibido à margem da consciência. Resultado: você terá tendência a pensar, sentir ou fazer exatamente aquilo que tenta evitar. Assim, logo que você passar pelo corredor das guloseimas no supermercado, o monitor vai lembrá-lo da meta de *não* comprar biscoitos, enchendo sua mente de *biscoitos biscoitos biscoitos!* Sem a plena força do operador para equilibrar o monitor, é como uma tragédia shakespeariana dentro do seu cérebro. Tentando impedir a sua queda, o monitor o conduz diretamente para ela.

SE ESTOU PENSANDO, DEVE SER VERDADE

A tentativa de não pensar em alguma coisa assegura que ela nunca estará realmente longe da mente. O que nos leva a um segundo problema: ao tentar afastar um pensamento que fica voltando à mente, *é mais provável que o achemos verdadeiro*. Afinal, por que ficaria voltando o tempo todo? Nós partimos do princípio de que nossos pensamentos são importantes fontes de informação. Quando um pensamento se torna mais frequente e difícil de afastar, naturalmente presumimos que se trata de uma mensagem urgente que não deve ser ignorada.

Esse viés cognitivo parece definitivamente integrado ao cérebro humano. Estimamos o grau de probabilidade ou verdade de algo pela facilidade com que

podemos evocá-lo à mente. O que pode ter consequências inquietantes quando tentamos expulsar uma preocupação ou um desejo da mente. Por exemplo, como é fácil lembrar-se de notícias sobre acidentes aéreos (especialmente se você tiver medo de andar de avião e estiver entrando num salão de embarque), tendemos a superestimar a probabilidade de estar envolvido num deles. O risco é na verdade de aproximadamente um em 14 milhões, mas a maioria das pessoas acha que é maior que o de morrer de nefrite ou septicemia — entre as dez maiores causas de óbito nos Estados Unidos, embora não sejam doenças de que facilmente nos lembremos.

Qualquer que seja o medo ou desejo que você tentar afastar da mente, ele vai se tornar mais convincente e urgente. Wegner, o psicólogo que descobriu o rebote irônico, recebeu certa vez um telefonema de uma aluna desorientada, que não conseguia parar de pensar em suicídio. Um pensamento distraído havia se alojado em seu cérebro, e ela se convencera de que bem lá no fundo devia estar querendo se matar. Caso contrário, por que aquela ideia persistia em se infiltrar em seus pensamentos? Ela telefonou para Wegner — talvez o único psicólogo que conhecesse — pedindo ajuda. Lembre-se, contudo, de que Wegner é um psicólogo científico, e não um psicoterapeuta. Não está preparado para ajudar as pessoas a se livrarem de depósitos profundos de lama nos recantos mais sombrios da mente. Foi assim que conversou com a aluna sobre o que conhecia: ursos brancos. Falou-lhe de suas experiências e explicou que, quanto mais se tenta afastar um pensamento, maior é a probabilidade de que ele abra caminho de volta à consciência. O que não quer dizer que o pensamento seja verdadeiro ou importante. A aluna ficou aliviada por saber que a maneira como havia reagido ao pensamento suicida o fortalecera — mas isso não significava que ela realmente quisesse se matar.

No seu caso, pode se tratar por exemplo do pensamento de que um ente querido se envolva num acidente de carro. Ou de que uma taça de sorvete caramelado seria a única coisa capaz de aliviar seu estresse. Se você entrar em pânico e expulsar o pensamento da sua mente, ele voltará. E, quando voltar, estará investido de ainda maior autoridade. Como você tenta *não* pensar nele, seu ressurgimento parece ainda mais significativo. Consequentemente, é mais provável que você lhe dê crédito. Aquele que se preocupa fica ainda mais preocupado, e o devorador de sorvetes lança mão da colher.

PELO MICROSCÓPIO:
INVESTIGANDO O REBOTE IRÔNICO

Existe alguma coisa que você tenta manter fora da mente? Se houver, examine a teoria do rebote irônico. A repressão funciona? Ou será que a tentativa de expulsar algo da mente faz com que retorne ainda mais forte? (Sim, você vai incumbir o monitor de fazer o monitoramento do monitor.)

PARA EVITAR O REBOTE IRÔNICO

Como sair desse dilema perturbador? Wegner propõe um antídoto para o rebote irônico que por sua vez também é irônico: desistir. Quando você para de controlar os pensamentos e as emoções indesejados, eles param de controlá-lo. Os estudos da ativação cerebral confirmam que, assim que os participantes são autorizados a expressar um pensamento que tentavam reprimir, esse pensamento perde importância, tornando-se menos provável a sua intrusão na consciência. Paradoxalmente, a permissão de ter um pensamento reduz a probabilidade de tê-lo.

Esta solução revela-se útil num espectro surpreendentemente amplo de experiências internas indesejadas. A disposição para pensar o que você pensa e sentir o que sente — sem necessariamente acreditar que seja verdade ou sentir-se compelido a agir de acordo — constitui uma estratégia eficaz no tratamento da ansiedade, da depressão, das ânsias alimentares e do vício. Examinando os indícios em cada um desses casos, veremos que abrir mão do controle de nossas experiências internas nos dota de maior controle sobre os atos externos.

NÃO QUERO ME SENTIR ASSIM

Será que a tentativa de não ter pensamentos tristes pode deixar as pessoas deprimidas? Não é assim tão absurdo quanto parece. Os estudos demonstram que quanto mais tentamos reprimir pensamentos negativos maior será a probabilidade de ficarmos deprimidos. Quanto mais as pessoas deprimidas tentam bloquear pensamentos dolorosos, mais deprimidas ficam. Uma das primeiras experiências de repressão de pensamentos efetuadas por Wegner evidenciou esse efeito até em voluntários perfeitamente saudáveis. Ele convidava os participantes a pensar nas piores coisas que lhes tivessem acontecido ou *não* pensar nessas coisas. Quando as pessoas estão estressadas ou perturbadas, a tentativa de não ter pensamentos tristes as deixa ainda mais tristes do que quando *estão tentando* se sentir tristes. Em outra experiência, constatou-se que, quando as pessoas tentam afastar pensamentos autocríticos (“Eu sou mesmo um derrotado”, “As pessoas me acham burro”), a autoestima e o estado de espírito são derrubados ainda mais facilmente do que quando contemplam abertamente esses pensamentos. Isso ocorre *mesmo quando as pessoas acham*

que conseguiram afastar os pensamentos negativos. O rebote irônico ataca de novo!

A tentativa de reprimir a ansiedade também é contraproducente. Por exemplo, as pessoas que tentam não pensar num procedimento médico doloroso acabam sentindo-se mais ansiosas ainda e sujeitas a pensamentos mais intrusivos a respeito da dor. As pessoas que tentam reprimir o medo antes de falar em público não só ficam mais ansiosas como apresentam batimento cardíaco mais intenso (expondo-se mais, portanto, a meter os pés pelas mãos). Podemos tentar expulsar os pensamentos da mente, mas o corpo não deixa de captar a mensagem. E, assim como a tentativa de reprimir pensamentos tristes e de autocrítica agrava a depressão, os estudos demonstram que a repressão dos pensamentos aumenta os sintomas de graves distúrbios de ansiedade, como o distúrbio de estresse pós-traumático e o distúrbio obsessivo-compulsivo.

Essas descobertas podem ser difíceis de aceitar. Elas vão de encontro aos instintos de que dispomos para proteger a mente de pensamentos perturbadores. O que devemos fazer com pensamentos nocivos, senão tentar nos livrar deles? Como veremos, contudo, se quisermos nos poupar do sofrimento mental, precisamos fazer as pazes com esses pensamentos, em vez de expulsá-los.

HÁ ALGO ERRADO COMIGO

Philippe Goldin é um dos neurocientistas mais sociáveis que existem. Não estou querendo dizer que os investigadores do cérebro não costumem ser amistosos, mas em sua maioria não abraçam efusivamente qualquer um que entre em seu laboratório. Goldin dirige o Laboratório de Neurociência Afetiva Aplicada à Clínica da Universidade Stanford, o que significa que se vale de seus conhecimentos sobre o cérebro para ajudar as pessoas que sofrem de depressão e ansiedade — especialmente a ansiedade social. Ele é a última pessoa do mundo que você talvez considerasse interessada nos transtornos de fobia social ou ansiedade social, uma forma incapacitante de timidez, mas fez carreira tentando justamente entender e tratar esse distúrbio.

As pessoas que participam de seus estudos não se mostram apenas um pouco nervosas em situações sociais. A simples ideia de falar com estranhos pode provocar um ataque de pânico. Sabe aquele pesadelo em que se dá conta de que está nu e todo mundo aponta e ri de você? As pessoas com transtorno de ansiedade social têm a sensação de estar vivendo esse pesadelo 24 horas por dia. Sentem constantemente medo de ficar embaraçadas e de ser julgadas, e costumam ser as piores críticas de si mesmas. Com frequência sofrem de

depressão. Em sua maioria, evitam qualquer situação — sejam festas, multidões ou a necessidade de falar em público — que possa lhe provocar ansiedade e insegurança. Em consequência, suas vidas vão encolhendo, e até coisas que parecem perfeitamente naturais para a maioria das pessoas — reuniões de trabalho, dar um telefonema — podem se tornar ameaçadoras.

Goldin estuda o que acontece no cérebro das pessoas acometidas de ansiedade quando ficam preocupadas. Constatou que as pessoas com ansiedade social têm mais dificuldade de controlar os pensamentos do que os outros, o que fica patente no funcionamento do cérebro. Diante de uma preocupação — digamos, imaginar-se sendo criticadas —, o centro do estresse reage exageradamente. Quando Goldin pede-lhes que mudem o que estão pensando, o sistema de controle da atenção é subativado. Recorrendo à teoria do controle do pensamento exposta por Wegner, é como se o seu “operador” estivesse exaurido, incapaz de afastar a mente da preocupação. Isso explicaria por que as pessoas com transtorno de ansiedade ficam tão tomadas por seus medos — as tentativas de afastar esses pensamentos são particularmente ineficazes.

As terapias tradicionais do transtorno de ansiedade social concentram-se em pensamentos desafiadores como “Há algo errado comigo” para descartar a ansiedade. O que só faz sentido se você achar que tentar *não* pensar em algo funciona. A abordagem de Goldin é muito diferente. Ele orienta as pessoas que sofrem de ansiedade social a observar seus pensamentos e sentimentos, mesmo os mais assustadores. O objetivo não é se livrar da ansiedade e da insegurança, mas desenvolver a confiança de que serão capazes de lidar com esses pensamentos e sentimentos difíceis. Se entenderem que não existe nenhuma experiência *interna* de que precisem se proteger, serão capazes de maior liberdade no mundo lá fora. Quando se manifesta uma preocupação, ele instrui o paciente a observar o que está pensando, sentir a ansiedade no corpo e voltar a atenção para a respiração. Se a ansiedade persistir, a pessoa deverá então imaginar os pensamentos e as emoções dissolvendo-se na respiração. Ele explica que se não combaterem a ansiedade, ela naturalmente seguirá seu curso.

Por ser um neurocientista, Goldin interessa-se particularmente pela maneira como essa abordagem pode alterar o funcionamento do cérebro. Antes e depois da intervenção, ele põe o paciente ansioso num aparelho de ressonância magnética para observar o cérebro em funcionamento nesses momentos de preocupação. Essas sessões de escaneamento do cérebro podem provocar ansiedade e claustrofobia até nas pessoas mais calmas. Seus pacientes são obrigados a ficarem deitados imóveis de barriga para cima, com as cabeças

presas ao aparelho e mordendo cera dentária para não movimentar a cabeça nem falar. A máquina ao redor da cabeça faz um barulho regular que mais parece uma britadeira. Como se não bastasse, os pacientes são convidados a pensar em afirmações a seu próprio respeito que aparecem numa tela à sua frente: “Não estou bem do jeito que sou”, “As pessoas me acham esquisito”, “Há algo errado comigo”.

Enquanto os pacientes de ansiedade social pensam nessas afirmações, Goldin observa a atividade em duas regiões do cérebro: uma rede associada à compreensão de leitura, que poderia revelar o grau de profundidade com que a pessoa contempla cada afirmação, e o centro do estresse, capaz de revelar o grau de pânico da pessoa.

Ao comparar o resultado do exame antes e depois do treinamento, Goldin constatou uma intrigante mudança. Após a intervenção, era muito maior a atividade na rede cerebral associada ao processamento da informação visual. Os pacientes prestavam *mais* atenção às afirmações autocríticas do que antes do treinamento. O que, para a maioria das pessoas, pareceria um total fracasso.

Exceto por um detalhe: também se verificava uma acentuada diminuição na atividade do centro do estresse. Apesar de darem toda a atenção aos pensamentos negativos, os pacientes ficavam menos perturbados com eles. Essa mudança no cérebro era acompanhada de grandes benefícios na vida cotidiana. Após a intervenção, os pacientes sentiam-se menos ansiosos de maneira geral, e passavam menos tempo criticando a si mesmos e encontrando motivos de preocupação. Deixando de combater os próprios pensamentos e emoções, sentiam-se mais livres em relação a eles.

**EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE:
VIVENCIE SEUS SENTIMENTOS, MAS NÃO ACREDITE EM TUDO QUE
ESTÁ PENSANDO**

Quando um pensamento perturbador lhe vier à mente, experimente a técnica ensinada por Goldin a seus pacientes. Em vez de tentar imediatamente desvincular-se dele, permita-se observar esse pensamento. Muitas vezes, nossos pensamentos mais inquietantes são conhecidos — a mesma preocupação, a mesma autocrítica, a mesma lembrança. “E se alguma coisa der errado?” “Não acredito que eu fiz aquilo. Sou tão burro.” “Ah, se isso não tivesse acontecido! O que eu poderia ter feito diferente?” Esses pensamentos vão surgindo como uma canção que tivesse ficado em nossa cabeça, aparentemente do nada, mas da qual não conseguimos nos livrar. Tente observar se o pensamento inquietante não é uma velha e conhecida melodia — esta é a primeira dica de que não se trata de uma informação decisiva na qual você precisa acreditar. Dirija então a atenção para o que está sentindo no corpo. Observe se há alguma tensão, alguma alteração no batimento cardíaco ou na respiração. Observe se a está sentindo no abdômen, no peito, na

garganta ou em alguma outra parte do corpo. Depois de observar o pensamento e os sentimentos, desloque a atenção para a respiração. Perceba como é a sensação de inspirar e expirar. Às vezes o pensamento e os sentimentos perturbadores naturalmente se dissipam quando você chega a esta parte. Outras vezes, eles ficarão interrompendo a atenção que você procura direcionar para a respiração. Se isto acontecer, imagine o pensamento e os sentimentos como nuvens passando pela sua mente e pelo seu corpo. Continue respirando, e imagine as nuvens se dissolvendo ou flutuando para longe. Imagine a sua respiração como um vento que dissolve e desloca as nuvens sem esforço. Você não precisa fazer com que o pensamento se afaste; fique apenas com a sensação da respiração.

Note que essa técnica não é o mesmo que acreditar num pensamento ou o ficar ruminando. O contrário da repressão de um pensamento é aceitar a sua presença — e não acreditar nele. Você está aceitando que os pensamentos vêm e passam, e que não é possível controlá-los sempre. Não precisa aceitar automaticamente o *conteúdo* do pensamento. Em outras palavras, pode dizer a si mesmo: “Muito bem, aí está esse pensamento de novo — as preocupações acontecem mesmo. É assim que a mente funciona, o que não significa necessariamente alguma coisa.” Você não está dizendo a si mesmo: “Muito bem, deve ser verdade mesmo. Sou uma pessoa terrível e coisas terríveis vão me acontecer, e provavelmente terei de aceitá-las.”

Essa mesma prática pode ser usada para qualquer emoção ou pensamento perturbador, entre eles raiva, ciúme, ansiedade ou vergonha.

Depois de experimentar esta técnica algumas vezes, compare-a com os resultados obtidos quando você tenta afastar pensamentos e emoções perturbadores. Qual das duas alternativas funciona melhor na busca da paz de espírito?

UMA FILHA FAZ AS PAZES COM A RAIVA

Valerie sentia-se drenada de forças pelos acontecimentos do ano anterior. Sua mãe tivera um diagnóstico inicial da doença de Alzheimer vários anos antes, mas as coisas tinham piorado. A perda de memória havia acelerado, e ela já não podia ficar sozinha em casa enquanto Valerie trabalhasse. Valerie e a família tomaram a decisão de transferir a mãe para uma instituição de assistência. Embora a equipe médica estivesse sempre disponível, Valerie sentia-se na obrigação de visitar a mãe diariamente, supervisionando seu tratamento. Seus irmãos não moravam tão perto da instituição quanto ela, e seu pai morrera, de modo que ela tomou a frente.

Mas aquela situação a deixava com raiva. Raiva por ter perdido a mãe para a doença, raiva por ter de enfrentar a situação quase sozinha. Até as visitas eram frustrantes, pois a personalidade e a memória da mãe tornavam-se imprevisíveis. Ainda por cima, ela sentia culpa por sentir raiva. Para enfrentar a exaustão, a raiva e a culpa, ela se reconfortava diariamente com uma visita ao supermercado ao retornar da instituição onde a mãe era assistida. Abastecia-se de bolos, sonhos e quaisquer guloseimas que lhe apetecessem na padaria e as comia no carro, no estacionamento. Dizia a si mesma que era o mínimo que merecia pelo que estava

passando, mas na verdade estava tentando afogar seus sentimentos antes de voltar para casa.

Valerie temia ser completamente assoberbada pelos sentimentos se não tratasse de afastá-los depois de cada visita. Se se permitisse ver as próprias emoções, talvez não conseguisse superá-las. Mas o fato é que elas já a estavam assoberbando. Valerie começou então a praticar a respiração e a imagem das nuvens após cada visita à mãe, num banco do jardim da instituição. Permitia-se sentir o peso e a densidade da culpa, a tensão da raiva. E então imaginava sua respiração como um vento capaz de dissipar essas nuvens escuras. Imaginava que os sentimentos se tornavam menos densos, menos sufocantes. À medida que a culpa e a raiva se dissolviam, muitas vezes vinha a dor, um sentimento que não se dissipava com a respiração. Mas Valerie descobriu que, quando se permitia sentir a dor, não queria realmente afastá-la. Havia espaço para ela.

Com o tempo, o ritual do supermercado perdeu o interesse, sendo substituído pela disposição de sentir, momento a momento, o que quer que se manifestasse ao longo do dia. Valerie conseguiu até infundir dessa mesma disposição suas visitas à mãe, permitindo-se sentir a frustração, em vez de pensar que não devia ficar com raiva da mãe. A situação não foi alterada, mas diminuiu o estresse. Quando deixou de tentar se livrar dos próprios sentimentos, ela se sentiu mais capaz de cuidar ao mesmo tempo da mãe e de si mesma.

A tentativa de evitar sentimentos indesejáveis muitas vezes leva a comportamentos autodestrutivos, seja você um procrastinador procurando evitar a ansiedade ou um alcoólatra buscando não se sentir sozinho. Diante do seu desafio à força de vontade, procure perceber se existe algum sentimento que esteja tentando evitar. O que aconteceria se você se autorizasse a senti-lo, valendo-se da respiração e das imagens das nuvens?

NÃO COMA A MAÇÃ

James Erskine, psicólogo na Universidade St. George, em Londres, tem fascínio pela pesquisa de Wegner envolvendo ursos brancos. Mas considera que a tentativa de reprimir pensamentos não só torna mais provável que pensemos em alguma coisa como nos compele a *fazer* aquilo em que estamos tentando não pensar. Por muito tempo foi para ele motivo de perplexidade a tendência das pessoas a fazer exatamente o contrário do que querem fazer (inclusive ele, embora eu não conseguisse, apesar da persistência, extrair detalhes de Erskine). Seu escritor preferido é Dostoievski, cujos personagens constantemente decidem não fazer algo para momentos depois se verem fazendo exatamente a mesma

coisa. Naturalmente, é mais provável que os personagens de Dostoievski entrem em conflito por algum impulso assassino do que pelo desejo de uma sobremesa. De qualquer maneira, Erskine desconfia que o processo do rebote irônico está por trás de nossos comportamentos de autossabotagem, seja rompendo uma dieta, fumando, bebendo, jogando ou fazendo sexo (presumivelmente, com alguém com quem você não deveria estar trocando DNA).

A primeira demonstração de Erskine sobre o perigo que a repressão de pensamentos pode representar para o autocontrole deu-se com uma das substâncias mais desejadas do mundo: chocolate. (Para ter uma ideia da quase universalidade do anseio por chocolate, veja só isto: na preparação de um estudo destinado a avaliar as diferenças entre pessoas que anseiam por chocolate e as que não anseiam, os pesquisadores levaram um ano para encontrar 11 homens que não gostassem de chocolate.) Erskine convidou um grupo de mulheres a seu laboratório para um teste de paladar de duas guloseimas semelhantes à base de chocolate.³⁰ Antes de introduzir os chocolates, ele convidou as participantes a pensar em voz alta durante cinco minutos. Algumas foram instruídas a expressar quaisquer pensamentos envolvendo chocolate, enquanto outras eram convidadas a reprimir qualquer pensamento envolvendo chocolate. (Para fins de comparação, um terceiro grupo de mulheres não recebeu qualquer instrução especial de controle do pensamento.)

Inicialmente, a repressão do pensamento aparentemente funcionava. As mulheres que tentaram não pensar em chocolate relataram menos pensamentos envolvendo chocolate — num dos estudos, apresentavam uma média de apenas nove pensamentos, em comparação com 52 no caso das mulheres instruídas a expressar quaisquer pensamentos envolvendo chocolate. Mas quem estiver torcendo pela repressão dos pensamentos não deve se animar muito. A verdadeira medida de sucesso é o teste de paladar.

O organizador da experiência apresentou então às mulheres duas tigelas contendo vinte diferentes chocolates embalados individualmente. Elas foram deixadas sozinhas na sala com um questionário sobre os chocolates, sendo convidadas a comer tantos quanto necessário para responder às perguntas. Em todos os estudos, o resultado foi o mesmo: as mulheres comiam quase o dobro da quantidade de chocolate quando tentavam não pensar em chocolate antes do teste de prova. O maior rebote deu-se com as que estavam em dieta, revelando que as pessoas que mais tendem a usar a repressão dos pensamentos como estratégia de defesa contra a tentação são as mais vulneráveis aos efeitos indesejáveis. Num estudo realizado em 2010, constatou-se que as pessoas em

dieta têm muito maior probabilidade que as outras de tentar reprimir pensamentos sobre comida. E, como poderiam prever os ursos brancos de Wegner, as pessoas em dieta que reprimem pensamentos sobre comida são as que têm *menor* controle nessa questão. Sentem anseios mais intensos por comida e são mais suscetíveis a comer demais do que aquelas que não tentam controlar os pensamentos.

O PROBLEMA DAS DIETAS

Embora as dietas sejam um antigo passatempo americano, como método de perda de peso elas são um horror. Em 2007, uma avaliação de todas as pesquisas sobre dietas de restrição alimentar ou de calorias chegou à conclusão de que são poucas ou inexistentes as provas de que as dietas fazem bem à saúde ou levam à perda de peso, com crescentes indícios de que seus efeitos na verdade são prejudiciais. A ampla maioria das pessoas que fazem dietas não só recupera o peso que perdeu durante elas como ganha ainda mais. Na verdade, as dietas funcionam mais para *ganhar* peso do que para perder. As pessoas que fazem dieta ganham mais peso com o tempo do que as pessoas que começam com o mesmo peso, mas não fazem nenhuma dieta. Constatou-se em vários estudos de longo prazo que esse efeito dos regimes aumenta a pressão arterial e os níveis de colesterol, prejudica o sistema imunológico e aumenta o risco de ataques cardíacos, derrames, diabetes e de mortalidade em geral. (E, como você talvez se lembre, as dietas também aumentam as chances de que traia seu cônjuge — embora nenhum desses efeitos colaterais conste dos programas de emagrecimento.)

Muitos pesquisadores, como Erskine, chegaram à conclusão de que o que torna as dietas tão ineficazes é exatamente aquilo que as pessoas julgam ser mais eficiente: proibir os alimentos que engordam. Desde a primeira das frutas proibidas, a proibição sempre tem levado a problemas, e hoje em dia a ciência confirma que as restrições alimentares automaticamente aumentam o desejo. Por exemplo, as mulheres convidadas a deixar de comer chocolate durante uma semana sentem um desejo avassalador de chocolate e comem o dobro da quantidade de sorvete, biscoitos e bolos de chocolate durante um teste de degustação em comparação com mulheres que não vinham se privando. Isso não acontece porque o cérebro e o corpo de repente se deem conta de que não podem continuar funcionando sem os aminoácidos e os micronutrientes encontrados nas gulosimas à base de chocolate. (Se os desejos ansiosos realmente funcionassem assim, milhões de americanos teriam um desejo incontrolável de frutas e

legumes frescos.) Não, o rebote é mais psicológico que fisiológico. Quanto mais tentarmos evitar a comida, mais a nossa mente ficará preocupada com ela.

Erskine assinala que muitos praticantes de dietas são levados a pensar que a repressão dos pensamentos funciona porque muitas vezes acham que estão tendo êxito, pelo menos inicialmente, na tentativa de se livrar de seus pensamentos a respeito de comida. E não são só os praticantes de dietas que se convencem de que a repressão funciona; todos somos suscetíveis a essa ilusão. Como é possível afastar temporariamente um pensamento, presumimos que a própria estratégia é fundamentalmente segura. O eventual fracasso no controle dos pensamentos e do comportamento é interpretado como prova de que não fomos persistentes o bastante na tentativa de reprimir — e não de que a supressão não funciona, o que nos leva a tentar com mais afinco, preparando o terreno para um rebote ainda mais forte.

PELO MICROSCÓPIO: O QUE ESTÁ NA SUA LISTA NEGRA?

A ciência parece indicar que, quando proibimos um alimento, o desejo aumenta. Isso se aplica à sua experiência? Alguma vez você tentou perder peso eliminando certo tipo de alimento ou um petisco favorito? Em caso afirmativo, quanto durou — e como foi que acabou? Existe atualmente alguma coisa na sua lista de proibições? Se houver, como foi que a proibição influenciou o seu desejo? Se você não faz nenhuma dieta, existe alguma coisa que esteja proibida? E a proibição serviu para eliminar o seu desejo ou para alimentá-lo ainda mais?

A FORÇA DA ACEITAÇÃO

O que devemos fazer com nossos pensamentos e anseios, se não tentar afastá-los? Talvez devêssemos aceitá-los. É a conclusão a que chegou um estudo no qual os participantes receberam caixas transparentes de chocolates Hershey's Kisses para trazê-las consigo o tempo todo durante 48 horas. O desafio: não comer nem uma só delas, nem qualquer outro chocolate. (Para se certificar de que não haveria trapaças, os autores da experiência imprimiram em cada Kiss uma marca quase imperceptível, de modo que ficariam sabendo se alguém tentasse substituir Kisses ingeridos.) Os participantes não foram atirados na experiência completamente indefesos: receberam conselhos sobre as maneiras de lidar com a tentação. Alguns foram instruídos a se distrair sempre que quisessem comer um chocolate. Também foram orientados a argumentar com os pensamentos sobre comer. Por exemplo, se lhes viesse o pensamento *Esses chocolates parecem deliciosos. Vou comer só um!*, deviam tentar substituí-lo

pelo pensamento *Você não está autorizado a comer os chocolates nem precisa fazê-lo*. Em outras palavras, os participantes do estudo foram instruídos a fazer exatamente o que quase todos nós fazemos quando queremos controlar o apetite.

Outros participantes receberam uma lição sobre o fenômeno urso branco. Os autores da experiência explicaram o que é o rebote irônico e estimularam os participantes a não tentar afastar pensamentos sobre a ingestão do chocolate. Pelo contrário, deviam observar quando se manifestasse o anseio pelo chocolate, aceitar os pensamentos e sentimentos que lhes viessem a respeito, *mas também se lembrar de que não precisavam agir de acordo com esses pensamentos e sentimentos*. Apesar de não estarem controlando o pensamento, ainda precisavam controlar seu comportamento.

Durante as 48 horas do teste de força de vontade, os participantes que abriram mão do controle do pensamento manifestaram menor anseio por chocolate. Curiosamente, os participantes que se sentiram mais ajudados pela estratégia de aceitação foram os que normalmente manifestavam menos autocontrole em questões de comida. Quando os participantes que normalmente mais lutavam contra anseios de comida tentavam se distrair ou argumentar consigo mesmos, era um verdadeiro desastre. Mas, quando abriam mão da repressão dos pensamentos, sentiam-se menos tentados pelos Kisses e menos estressados pelo fato de estarem carregando chocolate que não podiam comer. Incrivelmente, nem um único dos participantes que recorreram à estratégia de aceitação comeu um só Kiss, apesar de terem a promessa de recompensa a seu lado durante dois dias inteiros.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: ACEITE O ANSEIO, BASTA NÃO CEDER

No estudo com os Hershey's Kisses, os alunos informados sobre o efeito rebote do urso branco foram instruídos a adotar a seguinte estratégia em quatro etapas para enfrentar esses anseios. Esta semana, tente aplicar a mesma recomendação aos seus desafios mais fortes em matéria de anseio, trate-se de chocolates, capuccinos ou checagem dos e-mails.

1. Observe o que está pensando sobre sua tentação ou sentindo um anseio.
2. Aceite o pensamento ou sentimento sem tentar imediatamente se distrair ou argumentar consigo mesmo. Lembre-se do efeito de rebote do urso branco.
3. Tome uma certa distância, dando-se conta de que os pensamentos e sentimentos nem sempre estão sob seu controle, mas você pode optar por agir em função deles ou não.
4. Lembre-se do seu objetivo. Tenha em mente o compromisso assumido, exatamente como os participantes do estudo se lembravam de ter concordado em não comer os Hershey's Kisses.

UMA CHOCÓLATRA SE INSPIRA NOS HERSHEY’S KISSES

Caroline ficou feliz de poder dispor de uma estratégia contra a constante exposição ao chocolate. Em seu escritório, era habitual ter uma tigela de doces sobre a mesa. Caroline não seguia o costume, mas não podia visitar a sala de nenhum colega sem se deparar com a tentação. Era uma constante causa de estresse — será que ela conseguiria? Se comesse um doce, não acabaria achando um pretexto para repetir a dose? A coisa chegou a um ponto em que ela se via mandando e-mail ou telefonando a um colega a poucos passos de distância, só para evitar uma tigela cheia de tentação. Na semana seguinte ao encontro em que discutimos o estudo dos Hershey’s Kisses no curso, recebi um e-mail de Caroline cheio de empolgação. Ela dizia que o simples fato de ter pensado no estudo a havia levado a um novo patamar de autocontrole. Ela conseguia encarar de frente os chocolates na mesa de um colega, chegando a se inclinar para sentir o cheiro, sem por isto ceder à tentação. Os colegas devoravam mais um chocolate, suspirando sobre a própria deficiência de força de vontade. Em contraste, Caroline mal conseguia acreditar em toda aquela sua força de vontade. Ela não sabia se era aceitação do anseio ou simplesmente o fato de pensar nos participantes do estudo carregando suas caixas de Hershey’s Kisses que estava potencializando sua força de vontade, mas, de qualquer maneira, estava empolgada.

Os alunos muitas vezes me dizem que a lembrança de um estudo específico — ou mesmo o simples fato de imaginar os participantes do estudo — aumenta o seu autocontrole. Se algum estudo parecer-lhe particularmente merecedor de atenção, lembre-se dele diante de situações tentadoras.

A DIETA DE NÃO FAZER DIETA

Será que é possível perder peso ou melhorar a saúde sem eliminar alimentos que engordem? Existe uma nova abordagem dando a entender que sim — e não me refiro aqui a nenhuma pílula milagrosa que prometa queimar gorduras e eliminar peso durante o sono. Pesquisadores da Universidade Laval, no Quebec, vêm estudando uma intervenção original centrada no que os participantes *devem* comer. O programa não estabelece nenhuma lista de alimentos proibidos nem se baseia na eliminação de calorias. Pelo contrário, dá ênfase à maneira como os alimentos podem gerar saúde e dar prazer. Também convida os participantes a pensar no que *podem* fazer para melhorar a saúde — como por exemplo, exercitar-se —, em vez de pensar no que não deveriam fazer ou comer.

Em essência, o programa transforma a força do “não vou” num desafio ao

poder “eu vou”. Em vez de declarar guerra aos apetites, os participantes abraçam a missão de promover a própria saúde.

Os estudos dessa abordagem mostram que transformar “não vou” em “eu vou” funciona. Dois terços dos participantes que continuaram sendo acompanhados perderam peso e mantiveram essa perda num período de 16 meses. (Compare esses resultados com os de sua mais recente dieta; tenho para mim que em média uma pessoa em dieta leva 16 *dias* para voltar ao ponto de partida.) Eles também relataram menor frequência de anseios alimentares depois da conclusão do programa, revelando-se menos propícios a perder o controle alimentar em situações que costumam levar aos excessos, como estresse e comemorações. Detalhe importante: as mulheres que desenvolveram as atitudes mais flexíveis em relação à comida foram as que perderam mais peso. O fim da proibição permitiu-lhes maior, e não menor controle do que comiam.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: TRANSFORME O SEU “NÃO VOU” EM “EU VOU”

Mesmo as pessoas que não fazem dieta podem aprender com o sucesso dessa transformação de um desafio “não vou” num desafio “eu vou”. Diante de seu maior desafio ao poder do “não vou”, experimente uma das seguintes estratégias para mudar de foco:

- *O que seria possível fazer no lugar do comportamento “não vou” para atender às mesmas necessidades?* Em sua maioria, os maus hábitos são uma tentativa de atender a uma necessidade, seja diminuir o estresse, divertir-se ou obter aprovação. Você pode desviar o foco da proibição do mau hábito substituindo-o por um novo hábito (mais saudável, espera-se). Um dos meus alunos, tentando parar de tomar café com frequência, voltou-se para a alternativa do chá. Ela oferecia as mesmas vantagens — uma boa desculpa para uma pausa, mais energia, facilidade de obtenção em qualquer circunstância — sem o mesmo teor de cafeína.
- *Se não estivesse cultivando o mau hábito, o que você poderia estar fazendo?* A maioria de nossas distrações e nossos vícios roubam tempo e energia de algo diferente que poderíamos estar fazendo. É possível que voltar a atenção para essa oportunidade perdida seja mais motivador do que tentar abandonar o mau hábito. Uma das minhas alunas sentia-se perdendo tempo com seu fascínio pelos reality shows da televisão. E foi mais fácil desligar a TV quando ela estabeleceu um objetivo a ser alcançado com melhor emprego do tempo: aprender a cozinhar melhor. (Ela começou substituindo esses programas por programas de culinária — um bom primeiro passo —, para em seguida transferir-se do sofá para a cozinha.)
- *Você seria capaz de redefinir o desafio “não vou” para que se transforme num desafio “eu vou”?* Às vezes o mesmo comportamento pode ser encarado de duas maneiras diferentes. Por exemplo, um dos meus alunos redefiniu “não se atrasar” como “ser o primeiro a chegar” ou “chegar cinco minutos antes”. Pode parecer que não faz grande diferença, mas ele se sentiu muito mais motivado — e com muito menor probabilidade de se atrasar — quando

transformou a pontualidade numa corrida que tinha chances de vencer. Se voltar a atenção para o que quer fazer, e não para o que não quer fazer, você se esquivava dos riscos do rebote irônico.

Se fizer esta experiência, comprometa-se a passar esta semana voltando a atenção para a ação positiva, e não para as proibições. No fim da semana, avalie como se saiu com o desafio “não vou” original e com o novo desafio “eu vou”.

PROIBIDO FUMAR

Pesquisadora no Centro de Pesquisa de Comportamentos de Vício da Universidade de Washington, Sarah Bowen tratou de imaginar muito cuidadosamente a melhor maneira de montar sua câmara de tortura. Escolheu uma sala de conferências com uma longa mesa capaz de comportar 12 pessoas. Vedou as janelas e desnudou as paredes, para que nada pudesse desviar a atenção dos participantes de sua experiência.

Um a um, eles foram chegando. A pedido da pesquisadora, cada um levava um maço fechado do seu cigarro preferido. Todos queriam parar de fumar, mas ainda não haviam conseguido. Bowen pediu que os fumantes se abstivessem durante pelo menos 12 horas, para chegar à experiência em condições de privação de nicotina. Ela sabia que estariam ansiosos por acender um cigarro, mas teriam de esperar até que todos chegassem.

Quando todos os fumantes estavam presentes, Bowen convidou-os a se sentar ao redor da mesa. Cada cadeira estava voltada para as paredes, de tal maneira que os fumantes não podiam ver uns aos outros. Ela os instruiu a deixar de lado livros, telefones, comidas ou bebidas, entregando a cada um deles lápis e papel para responder a um questionário. Eles não deviam conversar, em circunstância alguma. E então teve início a tortura.

“Apanhe o seu maço de cigarro e fique olhando para ele”, instruiu Bowen. Eles obedeceram. “Agora comece a batê-lo”, prosseguiu ela, referindo-se ao ritual de muitos fumantes de bater o maço em algum lugar para acomodar o tabaco em cada cigarro. “Agora retire o celofane”, ordenou ela. “Abra o maço.” Ela continuou orientando os fumantes a cada passo, desde sentir o cheiro do maço aberto até retirar um dos cigarros, segurá-lo, observá-lo, sentir o aroma. Levar o cigarro à boca. Apanhar o isqueiro. Levar o isqueiro até o cigarro sem acendê-lo. A cada passo, ela obrigava os participantes a parar e esperar vários minutos. “As pessoas não estavam propriamente se divertindo”, contou-me Bowen. “Eu podia literalmente ver o anseio deles. Eles faziam de tudo para se distrair: brincavam com o lápis, olhavam ao redor, davam sinais de nervosismo.”

Bowen não sentia prazer com a agonia dos fumantes, mas precisava certificar-se de que estavam sentindo aquele tipo intenso de anseio que pode pôr a perder as tentativas de parar de fumar. O verdadeiro objetivo da pesquisadora era investigar se a atenção focada pode ajudar os fumantes a resistir ao anseio.

Antes dessa experiência de tortura, metade dos fumantes fora submetida a um breve treinamento numa técnica chamada “surfing na compulsão”. Foram instruídos a concentrar a atenção na compulsão de fumar, sem tentar modificá-la nem se livrar dela — um tipo de abordagem que já vimos que pode ser muito útil para lidar com preocupações e ansiosos de ingestão de comida. Em vez de se distrair da compulsão ou esperar que ela simplesmente se esvaísse, eles deviam realmente encará-la de frente. Que pensamentos passavam pela cabeça? Como a compulsão se traduzia nas sensações corporais? Havia náusea ou um embotamento no estômago? Sentiam tensão nos pulmões ou na garganta? Bowen explicou aos fumantes que as compulsões sempre acabam passando, tenha-se ou não cedido a elas. Ao sentir um forte anseio, eles deviam imaginar a compulsão como uma onda no oceano. Ela aumentaria de intensidade, mas acabaria estourando e se dissolvendo. Os fumantes deviam se imaginar surfando na onda, em vez de lutar contra ela, mas tampouco cedendo. Bowen convidou então esses fumantes a aplicar a técnica de surfing na compulsão durante a indução do anseio.

Uma hora e meia depois, devidamente submetidos ao suplício, os fumantes foram liberados da câmara de tortura. Bowen não lhes pediu que diminuíssem o consumo de cigarros nem mesmo os estimulou a usar a técnica de surfing na compulsão na vida cotidiana. Mas os incumbiu de uma última tarefa: contar o número de cigarros fumados diariamente, para relatar na semana seguinte, juntamente com o estado de espírito a cada dia e a intensidade da compulsão de fumar.

Nas primeiras 24 horas, não se registrou diferença no número de cigarros fumados pelos dois grupos. A partir do segundo dia, contudo, e ao longo de toda a semana, o grupo do surfing na compulsão fumou menos cigarros. No sétimo dia, o grupo de controle não demonstrava qualquer mudança, mas os que surfavam na compulsão haviam reduzido o consumo de cigarros em 37%. O fato de voltar a atenção para o anseio os ajudou a dar passos positivos em direção ao fim do hábito. Bowen também avaliou a relação entre o estado de espírito dos fumantes e a compulsão de fumar. Surpreendentemente, os fumantes que haviam aprendido a surfing na compulsão não evidenciavam mais a típica correlação entre se sentir mal e ceder. O estresse não levava mais automaticamente a acender um cigarro. Trata-se de um dos efeitos colaterais mais positivos de

surfear na compulsão: a pessoa aprende a aceitar e a lidar com as experiências internas mais difíceis, não mais precisando voltar-se para recompensas que não são saudáveis em busca de conforto.

Embora esse estudo sobre o hábito de fumar fosse uma experiência científica, e não uma intervenção propriamente dita, Bowen também conduziu trabalhos mais extensos para pessoas submetidas a programas domiciliares de controle de abuso de substâncias. (“Recorremos a imagens, em vez de exposição concreta aos desencadeadores”, disse-me ela. “Por uma série de motivos, não podemos usar, por exemplo, cachimbos de crack.”) O estudo mais recente de Bowen distribuiu aleatoriamente 168 homens e mulheres entre tratamentos habituais de recuperação de abuso de substâncias e um programa de focalização da atenção que lhes ensinava a surfear na compulsão e outras estratégias para lidar com o estresse e as compulsões. Ao longo de um período de acompanhamento posterior de quatro meses, o grupo de focalização da atenção registrava menos anseios e se mostrava menos inclinado a recaídas do que o grupo submetido aos tratamentos habituais. Mais uma vez, o treinamento rompia o vínculo automático entre se sentir mal e querer se drogar. Para as pessoas que aprenderam a surfear na compulsão, o estresse não mais aumentava o risco de recaída.

EXPERIÊNCIA DE FORÇA DE VONTADE: SURFE NA COMPULSÃO

Qualquer que seja sua droga preferida, surfear na compulsão pode ajudá-lo a passar por cima dos anseios sem ceder. Ao ser assaltado pela compulsão, pare um momento para sentir o seu corpo. Como é a sensação compulsiva? É quente ou fria? Você sente tensão em alguma parte do corpo? Como estão o seu batimento cardíaco, a respiração, as vísceras? Mantenha-se atento às sensações por pelo menos um minuto. Observe se os sentimentos flutuam em intensidade ou qualidade. O fato de não obedecer a uma compulsão pode às vezes aumentar sua intensidade — como no caso de uma criança querendo atenção e que faz birra. Veja se consegue manter essas sensações sem tentar afastá-las nem agir de acordo com elas. Enquanto você surfa na compulsão, a respiração pode ser um maravilhoso apoio. Você pode surfear nas sensações da respiração, observando como é a sensação de inspirar e expirar, juntamente com as sensações da compulsão.

Ao adotar pela primeira vez esta estratégia, você pode surfear na compulsão *e ainda assim acabar cedendo*. No estudo do cigarro promovido por Bowen, todo mundo acendeu um cigarro imediatamente depois de deixar a câmara de tortura. Não encare suas primeiras tentativas como um veredito final sobre a eficácia dessa abordagem. Surfar na compulsão é uma habilidade que se aperfeiçoa com o tempo, como qualquer novo tipo de autocontrole. Quer desenvolver essa habilidade antes que se manifeste um anseio? Você pode ter uma boa ideia da técnica simplesmente sentando-se tranquilo e esperando pela compulsão de coçar o nariz, cruzar as pernas ou mudar de posição. Aplique os princípios de surfear na compulsão a esse impulso, sinta-o, mas não ceda automaticamente.

SURFANDO NA COMPULSÃO DE RECLAMAR

Therese sabia que o hábito de constantemente criticar o marido estava atrapalhando a relação. Eles estavam casados há cinco anos, mas o último ano tinha sido particularmente tenso. Os dois discutiam com frequência sobre a maneira de conduzir as coisas na casa e de disciplinar o filho de 4 anos. Therese não conseguia deixar de sentir que o marido fazia questão de irritá-la, fazendo coisas erradas. Por sua vez, ele estava cansado de invariavelmente chamarem sua atenção, nunca recebendo uma palavra de agradecimento. Embora quisesse que ele mudasse de comportamento, Therese dava-se conta de que era o seu próprio comportamento que estava pondo em risco o casamento.

Ela decidiu então surfar na compulsão de criticar. Quando percebia a aproximação do impulso, parava por um momento e sentia a tensão no corpo. Era mais forte nas mandíbulas, no rosto e no peito. Ela ficava observando as sensações de irritação e frustração. A impressão era de calor e de uma pressão aumentando. Era como se ela precisasse fazer a crítica para expeli-la do seu sistema, como um vulcão entrando em erupção. Sua reação até então baseava-se na crença de que precisava botar a queixa para fora, de que precisava expressá-la, ou ficaria contaminada por ela. Therese resolveu testar a ideia de que, como acontece com os anseios, o impulso acabaria passando por si mesmo, ainda que ela não obedecesse a ele. Ao surfar na compulsão, ela permitiu-se dizer internamente a queixa, para si mesma. Às vezes achava-a ridícula, e às vezes ela realmente parecia verdadeira. De qualquer maneira, ela a deixava ficar em sua mente, sem reprimi-la nem expressá-la. Imaginava então sua irritação como uma onda e passava por cima dos sentimentos. Constatou que o impulso acabava cedendo se ela respirasse e mantivesse o sentimento no corpo.

Surfar na compulsão não serve apenas para os vícios; pode ajudá-lo a enfrentar qualquer impulso destrutivo.

ACEITAÇÃO INTERNA, CONTROLE EXTERNO

Ao começar a experimentar a força da aceitação, é importante que você lembre que o contrário de repressão não é autoindulgência. Todas as intervenções bem-sucedidas que examinamos neste capítulo — aceitar a ansiedade e os anseios, pôr fim às dietas restritivas e surfar na compulsão — nos ensinam a abrir mão de uma tentativa rígida de controlar as experiências *íntimas*. Elas não estimulam as

pessoas a acreditar nos pensamentos mais perturbadores nem a perder o controle do próprio comportamento. Ninguém está dizendo a pessoas com ansiedade social que fiquem em casa ruminando preocupações, nem estimulando praticantes de dietas a recorrer a alimentos não saudáveis no café da manhã, no almoço e no jantar, ou dizendo a viciados em recuperação: “Vá curtir o seu barato se quiser!”

Sob muitos aspectos, essas intervenções juntam tudo o que descobrimos até agora sobre a maneira como funciona a força de vontade. Elas se baseiam na capacidade mental de nos observarmos com curiosidade, e não com julgamento. Propõem uma maneira de enfrentar os maiores inimigos da força de vontade: a tentação, a autocrítica e o estresse. Pedem que nos lembremos do que realmente queremos, a fim de encontrar a força para fazer o que é difícil. O fato de essa mesma abordagem básica ajudar num amplo espectro de desafios à força de vontade, da depressão ao vício em drogas, confirma que essas três habilidades — autoconsciência, cuidado consigo mesmo e a lembrança do que mais importa — constituem os alicerces do controle.

A ÚLTIMA PALAVRA

A tentativa de controlar pensamentos e sentimentos surte o efeito oposto do que a maioria das pessoas espera. E no entanto, em vez de entendê-lo, a maioria de nós reage aos fracassos apegando-se ainda mais a essa estratégia equivocada. Insistimos ainda mais em afastar pensamentos e sentimentos que não queremos, na vã tentativa de manter a mente a salvo do perigo. Se de fato quisermos paz de espírito e melhor autocontrole, precisamos entender que é impossível controlar o que vem à nossa mente. Podemos apenas decidir o que queremos e como reagimos.

RESUMO DO CAPÍTULO
A ideia: A tentativa de reprimir pensamentos, emoções e anseios é contraproducente, tornando mais provável que você pense, sinta ou faça exatamente aquilo que mais quer evitar.
Pelo microscópio
• <i>Investigue o rebote irônico.</i> Existe algo em que você evite pensar? A repressão funciona ou será que a tentativa de afastar algo da mente faz com que volte com força ainda maior?
• <i>Qual a sua lista de Mais Procurados?</i> Na sua experiência, é fato que a tentativa de proibir algo aumenta o desejo?
Experiências de força de vontade

- *Sinta realmente o que estiver sentindo, mas não acredite em tudo que pensa.* Quando vier à mente um pensamento perturbador, observe-o e veja a sensação que dele resulta no corpo. Volte então a atenção para a respiração e imagine o pensamento dissolvendo-se ou indo embora.
- *Aceite os anseios — simplesmente, não obedeça a eles.* Quando se manifestar um anseio, observe-o e não tente imediatamente distrair-se ou opor resistência. Lembre-se do efeito de rebote do urso branco e tenha em mente o objetivo de resistir.
- *Surfe na compulsão.* Quando se manifestar uma compulsão, permaneça com as sensações físicas e passeie sobre elas como numa onda, sem afastá-las nem obedecer a elas.

[29](#) Quando falei a meu pai sobre essa pesquisa, ele imediatamente concordou com a conclusão e compartilhou uma comprovação pessoal: “Quando eu vivia num seminário católico, eles nos advertiam a nunca, jamais pensar em sexo. E nós estávamos constantemente dizendo uns aos outros que não se devia pensar em sexo. Naturalmente, acabamos pensando em sexo o tempo todo, mais do que jamais teríamos pensado fora do seminário.” Talvez isto explique o fato de ele não ter se tornado padre.

[30](#) Os conhecedores talvez gostem de saber que Erskine usa Maltesers, esferas de bolos de mel recobertas de chocolate ao leite; Cadburys Shots, esferas de chocolate ao leite com cobertura açucarada crocante; e Galaxy Minstrels, chocolate semelhante vendido pelos fabricantes como “bobagem sofisticada”.

Considerações finais

Começamos nossa jornada na savana de Serengeti, perseguidos por um tigre-dentes-de-sabre. E agora aqui estamos, nas últimas páginas, concluindo nosso percurso. Pelo caminho, vimos chimpanzés evidenciando um extraordinário autocontrole e não poucos seres humanos perdendo o controle. Visitamos laboratórios onde praticantes de dietas são convidados a resistir a um bolo de chocolate e pessoas acometidas de ansiedade devem enfrentar seus medos. Estivemos presentes enquanto neurocientistas descobriam a promessa de recompensa e neuromarqueteiros descobriam suas vantagens. Tomamos conhecimento de intervenções que se valem do orgulho, do perdão, dos exercícios físicos, da meditação, da pressão dos amigos, do dinheiro, do sono e até de Deus para motivar as pessoas a mudar seu comportamento. Conhecemos psicólogos que dão choques em ratos, torturam fumantes e tentam crianças de 4 anos com marshmallow, tudo em nome da ciência da força de vontade.

Espero que esta viagem não tenha sido apenas um passeio curioso pelo fascinante mundo da pesquisa. Cada um desses estudos nos ensina algo sobre nós mesmos e nossos desafios em matéria de força de vontade. Ajudam-nos a identificar nossa capacidade de autocontrole natural ainda que às vezes seja difícil usá-la. Ajudam-nos a entender nossos fracassos e apontam possíveis soluções. E até nos dizem alguma coisa sobre o que é sermos humanos. Por exemplo, vimos repetidas vezes que não somos um eu, mas múltiplos “eus”. Nossa natureza humana abarca tanto o eu que quer a gratificação imediata quanto o eu com objetivos mais elevados. Nascemos para ser tentados e nascemos para resistir. É tão humano sentir-se estressado, assustado e fora de controle quanto encontrar forças para ficar calmo e ciente de suas escolhas. O autocontrole é uma questão de entender nossas diferentes partes, e não de mudar fundamentalmente aquilo que somos. Na busca do autocontrole, as armas a que costumamos recorrer contra nós mesmos — culpa, estresse e vergonha — não funcionam. As pessoas mais dotadas de autocontrole não estão em guerra consigo mesmas. Aprenderam a aceitar e integrar essas identidades concorrentes.

Se de fato *existe* um segredo para maior autocontrole, a ciência aponta numa direção: a capacidade de prestar atenção. Trata-se de treinar a mente para identificar quando você está fazendo uma escolha, em vez de entrar no piloto automático. Observar de que maneira você se autoriza a procrastinar ou se vale do bom comportamento para justificar a autoindulgência. Dar-se conta de que a promessa de recompensa nem sempre é cumprida e de que seu eu futuro não é um super-herói nem um estranho. Perceber quais os elementos da sua vida, dos truques de vendas à prova social, estão modelando o seu comportamento. Conter-se e perceber um anseio quando parecer preferível distrair-se ou ceder. Lembrar-se do que você realmente quer e saber o que realmente o faz se sentir melhor. A autoconsciência é o único “eu” com cuja ajuda você pode sempre contar para fazer o que é difícil e o que mais importa. E é esta a melhor definição de força de vontade que me ocorre.

A ÚLTIMA PALAVRA

No espírito da investigação científica, eu sempre concluo meu curso de Ciência da Força de Vontade perguntando aos alunos o que destacariam de tudo que observaram e das experiências que fizeram. Mais recentemente, um cientista amigo ponderou que a única conclusão razoável para um livro de ideias científicas é: *Tire suas próprias conclusões*. Assim, por mais tentador que seja dar a última palavra, vou aqui exercer o meu poder “não vou”, perguntando-lhe:

- Suas ideias sobre força de vontade e autocontrole mudaram?
- Que experiência de força de vontade foi mais útil?
- Qual terá sido seu grande momento de revelação?
- O que levará consigo?

Seguindo em frente, mantenha-se dentro desse espírito científico. Tente novas experiências, reúna seus próprios dados e preste atenção nas realidades empíricas. Mantenha-se aberto a ideias surpreendentes e aprenda tanto com os fracassos quanto com os sucessos. Guarde o que funciona e compartilhe o que sabe com os outros. Com todas as nossas idiossincrasias humanas e as tentações modernas, é o melhor que podemos fazer — mas, quando fazemos com uma atitude de curiosidade e autocompaixão, é mais que suficiente.

Agradecimentos

A todos os meus parentes já agradei devidamente no livro anterior, e nada mudou desde então — continuo grato por seu apoio ao longo de uma vida inteira. Agradeço agora, então, a outras pessoas que tornaram possível este livro:

A meu agente, Ted Weinstein, que todo autor deveria ter a sorte de ter ao seu lado defendendo seus interesses. Ele merece crédito, aqui, por formatar a proposta, contribuir para que o livro encontrasse os editores certos e certificar-se de que eu obedecia aos prazos.

A toda a equipe editorial da Avery, e especialmente minha editora, Rachel Holtzman, por defender o livro, contribuir com brilhante orientação editorial e (não menos importante) apreciar o humor de um estudo que convida crianças em idade pré-escolar a resistir ao marshmallow. Detesto imaginar o que poderia ter acontecido a este livro nas mãos de alguém que não gostasse de ciência.

Aos leitores das primeiras versões: Brian Kidd, que se mostrou invariavelmente entusiástico com cada palavra, achando graça em todas as piadas, e Constance Hale, cujos comentários perceptivos me ajudaram a pôr ordem na bagunça.

À ilustradora Tina Pavlatos, da Visual Anatomy Limited, pelas maravilhosas imagens de cérebros neste livro, e pela excepcional paciência quando eu insistia em tentar obter um ângulo ligeiramente diferente do córtex pré-frontal medial.

A todos os cientistas que conversaram comigo por telefone, e-mail ou pessoalmente, fosse diretamente a propósito do livro ou ao longo dos anos, ajudando-me a formular minha compreensão da ciência, entre eles Jo Barton, Sarah Bowen, Daniel Effron, James Erskine, Hal Ersner-Hershfield, Matthew Gailliot, Philippe Goldin, James Gross, Kate Janse Van Rensburg, Brian Knutson, Jason Lillis, Eileen Luders, Antoine Lutz, Traci Mann, Benoît Monin, Kristin Neff, Robert Sapolsky, Suzanne Segerstrom, Brian Shelley e Greg Walton. Tenho profunda gratidão por suas contribuições ao campo de estudos, e,

se cometi erros em minha descrição das nuances de seus trabalhos, quero aqui me desculpar.

Ao pessoal de Stanford, que tem apoiado meus cursos ao longo dos anos: um agradecimento especial aos Estudos Continuados de Stanford pelo cultivo da “Ciência da Força de Vontade”, especialmente o decano associado e diretor Dan Colman, o primeiro a aprovar a ideia do curso; e ao Centro para o Ensino e Aprendizagem de Stanford, no Programa de Melhoramento da Saúde da Faculdade de Medicina, ao Centro de Pesquisa da Compaixão e do Altruísmo de Stanford e ao Programa Psychology One por me fornecerem as ferramentas, as oportunidades e o estímulo para me concentrar no empenho de me tornar uma professora melhor.

O último e maior “obrigado” vai para os alunos que seguiram o curso “A Ciência da Força de Vontade”, sem os quais este livro não existiria. Especialmente os que fizeram perguntas difíceis, corajosamente compartilharam suas histórias embaraçosas num auditório cheio de estranhos e até trouxeram doces caseiros na última noite de aula para podermos praticar — ou abandonar — a força de vontade na comemoração.

Notas

Introdução: Bem-vindo à força de vontade 101

Pesquisa sobre a força de vontade: 2010 American Psychological Association. “Americans Report Willpower and Stress as Key Obstacles to Meeting –Health-Related Resolutions.” Pesquisa nacional conduzida nos Estados Unidos por Harris Interactive, 2-4/3/2010.

Quem acha que tem muito autocontrole não tem: Nordgren, L. F., F. van Harreveld e J. van der Pligt. “The Restraint Bias: How the Illusion of Self-Re–straint Promotes Impulsive Behavior.” *Psychological Science* 20 (2009): 1523-28. Ver também Saito, H., Y. Kimura, S. Tashima, N. Takao, A. Nakagawa, T. Baba e S. Sato. “Psychological Factors That Promote Behavior Modification by Obese Patients.” *BioPsychoSocial Medicine* 3 (2009): 9.

Capítulo 1. Eu vou, eu não vou, eu quero:

O que é a força de vontade e qual sua importância

Como a complexidade social levou à evolução do cérebro: Dunbar, R. I. M. “The Social Brain: Mind, Language and Society in Evolutionary Perspective.” *Annual Review of Anthropology* 32 (2003): 163-81. Ver também Dunbar, R. I. M. e S. Shultz. “Evolution in the Social Brain.” *Science* 317 (2007): 1344-7.

Os benefícios do autocontrole: Tangney, J. P., R. F. Baumeister e A. L. –Boone. “High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success.” *Journal of Personality* 72 (2004): 271-324. Ver também Kern, M. L. e H. S. Friedman. “Do Conscientious Individuals Live –Longer? A Quantitative Review.” *Health Psychology* 27 (2008): 505-12.

Autocontrole e sucesso acadêmico: Duckworth, A. L. e M. E. Seligman. “Self-Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents.” *Psychological Science* 16 (2005): 939-44.

Autocontrole e liderança: Kirkpatrick, S. A. e E. A. Locke. “Leadership: Do Traits Matter?” *Academy of Management Executive* 5 (1991): 48-60.

Autocontrole e casamento: Tucker, J. S., N. R. Kressin, A. Spiro e J. Ruscio. “Intrapersonal Characteristics and the Timing of Divorce: A Prospective Investigation.” *Journal of Social and Personal Relationships* 15 (1998): 211-25.

O córtex pré-frontal nos dá vontade de fazer as coisas mais difíceis: Sapolsky, R. M. “The Frontal Cortex and the Criminal Justice System.” *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences* 359 (2004): 1787-96.

Especialização de diferentes áreas do córtex pré-frontal: Suchy, Y. “Executive Functioning: Overview, Assessment, and Research Issues for Non-Neuropsychologists.” *Annals of Behavioral Medicine* 37 (2009): 106-16.

Detalhes do caso de Phineas Gage: Macmillan, M. “Restoring Phineas Gage: A 150th Retrospective.” *Journal of the History of the Neurosciences: Basic and Clinical Perspectives* 9 (2000): 46-66.

Relatório original do médico de Gage: Harlow, J. M. “Passage of an Iron Rod through the Head.” *Boston*

- Medical and Surgical Journal* 39 (1848): 389-93.
- Evolução do cérebro humano*: Cohen, J. D. “The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions Between Cognition and Emotion.” *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 3-24.
- O problema das duas mentes*: Cohen, J. D. “Neural Perspective on Cognitive Control and the Multiplicity of Selves.” (Comunicação no Encontro Anual da Associação Americana de Psicologia), San Diego, Califórnia, 13 de agosto de 2010.
- Caso da ausência de medo*: Anson, J. A. e D. T. Kuhlman. “Post-Ictal Klüver-Bucy Syndrome after Temporal Lobectomy.” *Journal of Neurology, Neurosurgery & Psychiatry* 56 (1993): 311-3.
- Como a dor impede de gastar*: Knutson, B., S. Rick, G. E. Wimmer, D. Prelec e G. Loewenstein. “Neural Predictors of Purchases.” *Neuron* 53 (2007): 147-56.
- Escolhas alimentares*: Wansink, B. e J. Sobal. “Mindless Eating.” *Environment and Behavior* 39 (2007): 106-23.
- Dispersão e decisões impulsivas*: Shiv, B. e A. Fedorikhin. “Heart and Mind in Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making.” *Journal of Consumer Research* 26 (1999): 278-92. Ver também Shiv, B. e S. M. Nowlis. “The Effect of Distractions While Tasting a Food Sample: The Interplay of Informational and Affective Components in Subsequent Choice.” *Journal of Consumer Research* 31 (2004): 599-608.
- O malabarismo altera o cérebro*: Taubert, M., B. Draganski, A. Anwander, K. Müller, A. Horstmann, A. Villringer e P. Ragert. “Dynamic Properties of Human Brain Structure: Learning-Related Changes in Cortical Areas and Associated Fiber Connections.” *Journal of Neuroscience* 30 (2010): 11670-7.
- Os jogos mnemônicos alteram o cérebro*: Takeuchi, H., A. Sekiguchi, Y. Taki, S. Yokoyama, Y. Yomogida, N. Komuro, T. Yamanouchi, S. Suzuki e R. Kawashima. “Training of Working Memory Impacts Structural Connectivity.” *Journal of Neuroscience* 30 (2010): 3297-303.
- Benefícios da meditação*: Brefczynski-Lewis, J. A., A. Lutz, H. S. Schaefer, D. B. Levinson e R. J. Davidson. “Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-Term Meditation Practitioners.” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104 (2007): 11483-88. Ver também Baron Short, E., S. Kose, Q. Mu, J. Borckardt, A. Newberg, M. S. George e F. A. Kozel. “Regional Brain Activation During Meditation Shows Time and Practice Effects: An Exploratory fMRI Study.” *Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine* 7 (2007): 121-27. Ver também Moore, A. e P. Malinowski. “Meditation, Mindfulness and Cognitive Flexibility.” *Consciousness and Cognition* 18 (2009): 176-86.
- A meditação e o cérebro*: Luders, E., A. W. Toga, N. Lepore e C. Gaser. “The Underlying Anatomical Correlates of Long-Term Meditation: Larger Hippocampal and Frontal Volumes of Gray Matter.” *Neuroimage* 45 (2009): 672-78. Ver também Holzel, B. K., U. Ott, T. Gard, H. Hempel, M. Weygandt, K. Morgen e D. Vaitl. “Investigation of Mindfulness Meditation Practitioners with Voxel-Based Morphometry.” *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 3 (2008): 55-61. Ver também Lazar, S. W., C. E. Kerr, R. H. Wasserman, J. R. Gray, D. N. Greve, M. T. Treadway, M. McGarvey et al. “Meditation Experience Is Associated with Increased Cortical Thickness.” *NeuroReport* 16 (2005): 1893-7. Ver também Pagnoni, G. e M. Cekic. “Age Effects on Gray Matter Volume and Attentional Performance in Zen Meditation.” *Neurobiology of Aging* 28 (2007): 1623-7.
- Meditação e autocontrole*: Tang, Y. Y., Q. Lu, X. Geng, E. A. Stein, Y. Yang e M. I. Posner. “Short-Term Meditation Induces White Matter Changes in the Anterior Cingulate.” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (2010): 15649-52.
- A meditação e a autoconsciência*: Holzel, B. K., J. Carmody, M. Vangel, C. Congleton, S. M. Yerramsetti, T. Gard e S. W. Lazar. “Mindfulness Practice Leads to Increases in Regional Brain Gray Matter Density.” *Psychiatry Research* 191 (2011): 36-43.

Seu corpo nasceu para resistir ao cheesecake

- Resposta de estresse do lutar ou fugir:* Sapolsky, R. M. *Why Zebras Don't Get Ulcers: An Updated Guide to Stress, Stress Related Diseases, and Coping*. 2ª ed. Nova York: W. H. Freeman, 1998.
- O estresse prejudica o córtex pré-frontal:* Arnsten, A. F. "Stress Signaling Pathways That Impair Prefrontal Cortex Structure and Function." *Nature Reviews Neuroscience* 10 (2009): 410-22.
- Reação da pausa e planejamento:* Segerstrom, S. C., J. K. Hardy, D. R. Evans e N. F. Winters. "Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart." In: Gendolla, G. e R. Wright (org.). *Motivational Perspectives on Cardiovascular Response*. Washington, DC: American Psychological Association, no prelo.
- O autocontrole requer energia:* Madsen, P. L., S. G. Hasselbalch, L. P. Hagemann, K. S. Olsen, J. Bulow, S. Holm, G. Wildschiodtz, O. B. Paulson e N. A. Lassen. "Persistent Resetting of the Cerebral Oxygen/Glucose Uptake Ratio by Brain Activation: Evidence Obtained with the Kety-Schmidt Technique." *Journal of Cerebral Blood Flow and Metabolism* 15 (1995): 485-91.
- A resistência a doces gera aumento da variabilidade do batimento cardíaco:* Segerstrom, S. C. e L. S. Nes. "Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue." *Psychological Science* 18 (2007): 275-81.
- A variabilidade do batimento cardíaco caracteriza alcoólatras em risco de reincidência:* Ingjaldsson, J. T., J. C. Laberg e J. F. Thayer. "Reduced Heart Rate Variability in Chronic Alcohol Abuse: Relationship with Negative Mood, Chronic Thought Suppression, and Compulsive Drinking." *Biological Psychiatry* 54 (2003): 1427-36.
- Um alto grau de variabilidade do batimento cardíaco contribui para o autocontrole:* Thayer, J. F., A. L. Hansen, E. Saus-Rose e B. H. Johnsen. "Heart Rate Variability, Prefrontal Neural Function, and Cognitive Performance: The Neurovisceral Integration Perspective on Self-Regulation, Adaptation, and Health." *Annals of Behavioral Medicine* 37 (2009): 141-53.
- Um alto grau de variabilidade do batimento cardíaco aumenta a persistência:* Segerstrom, S. C. e L. S. Nes. "Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue." *Psychological Science* 18 (2007): 275-81. Ver também Geisler, F. C. M. e T. Kubiak. "Heart Rate Variability Predicts Self-Control in Goal Pursuit." *European Journal of Personality* 23 (2009): 623-33.
- Depressão, humor e variabilidade do batimento cardíaco:* Taylor, C. B. "Depression, Heart Rate-Related Variables and Cardiovascular Disease." *Inter-national Journal of Psychophysiology* 78 (2010): 80-8. Ver também Grippo, A. J., C. S. Carter, N. McNeal, D. L. Chandler, M. A. Larocca, S. L. Bates e S. W. Porges. "24-Hour Autonomic Dysfunction and Depressive Behaviors in an Animal Model of Social Isolation: Implications for the Study of Depression and Cardiovascular Disease." *Psychosomatic Medicine* (2010).
- Dor crônica, doença e variabilidade do batimento cardíaco:* Solberg Nes, L., C. R. Carlson, L. J. Crofford, R. de Leeuw e S. C. Segerstrom. "Self-Regulatory Deficits in Fibromyalgia and Temporomandibular Disorders." *Pain* 151 (2010): 37-44.
- A meditação aumenta a variabilidade do batimento cardíaco:* Peressutti, C., J. M. Martin-Gonzalez, J. M. Garcia-Manso e D. Mesa. "Heart Rate Dynamics in Different Levels of Zen Meditation." *International Journal of Cardiology* 145 (2010): 142-6. Ver também Tang, Y.-Y., Y. Ma, Y. Fan, H. Feng, J. Wang, S. Feng, Q. Lu et al. "Central and Autonomic Nervous System Interaction Is Altered by Short-Term Meditation." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (2009): 8865-70.
- A respiração e a variabilidade do batimento cardíaco:* Song, H.-S. e P. M. Lehrer. "The Effects of Specific Respiratory Rates on Heart Rate and Heart Rate Variability." *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 28 (2003): 13-23.
- A respiração ajuda no TEPT e no abuso de substâncias:* Zucker, T., K. Samuelson, F. Muench, M. Greenberg e R. Gevirtz. "The Effects of Respiratory Sinus Arrhythmia Biofeedback on Heart Rate

- Variability and Post-traumatic Stress Disorder Symptoms: A Pilot Study.” *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 34 (2009): 135-43.
- Os exercícios como treinamento de autocontrole: Oaten, M. e K. Cheng. “Longitudinal Gains in Self-Regulation from Regular Physical Exercise.” *British Journal of Health Psychology* 11 (2006) 717-33.
- Os exercícios e os anseios: Janse Van Rensburg, K., A. Taylor e T. Hodgson. “The Effects of Acute Exercise on Attentional Bias Towards Smoking-Related Stimuli During Temporary Abstinence from Smoking.” *Addiction* 104 (2009): 1910-7. Ver também Taylor, A. H. e A. J. Oliver. “Acute Effects of Brisk Walking on Urges to Eat Chocolate, Affect, and Responses to a Stressor and Chocolate Cue. An Experimental Study.” *Appetite* 52 (2009): 155-60.
- Os exercícios são antidepressivos: Nabkasorn, C., N. Miyai, A. Sootmongkol, S. Junprasert, H. Yamamoto, M. Arita e K. Miyashita. “Effects of Physical Exercise on Depression, Neuroendocrine Stress Hormones and Physiological Fitness in Adolescent Females with Depressive Symptoms.” *The European Journal of Public Health* 16 (2006): 179-84.
- Os exercícios e a variabilidade do batimento cardíaco: Hansen, A. L., B. H. Johnsen, J. J. Sollers, K. Stenvik e J. F. Thayer. “Heart Rate Variability and Its Relation to Prefrontal Cognitive Function: The Effects of Training and -Detraining.” *European Journal of Applied Physiology* 93 (2004): 263-72.
- Os exercícios e o cérebro: Colcombe, S. J., K. I. Erickson, N. Raz, A. G. Webb, N. J. Cohen, E. McAuley e A. F. Kramer. “Aerobic Fitness Reduces Brain Tissue Loss in Aging Humans.” *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* 58 (2003): M176-M180. Ver também Colcombe, S. J., K. I. Erickson, P. E. Scalf, J. S. Kim, R. Prakash, E. McAuley, S. Elavsky et al. “Aerobic Exercise Training Increases Brain Volume in Aging Humans.” *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* 61 (2006): 1166-70. Ver também Hillman, C. H., K. I. Erickson e A. F. Kramer. “Be Smart, Exercise Your Heart: Exercise Effects on Brain and Cognition.” *Nature Reviews Neuroscience* 9 (200): 58-65.
- Cinco minutos de exercícios ajudam: Barton, J. e J. Pretty. “What Is the Best Dose of Nature and Green Exercise for Improving Mental Health? A Multi-Study Analysis.” *Environmemal Science & Technology* 44 (2010): 3947-55.
- Sono e energia: Spiegel, K., E. Tasali, R. Leproult e E. Van Cauter. “Effects of Poor and Short Sleep on Glucose Metabolism and Obesity Risk.” *Nature Reviews Endocrinology* 5 (2009): 253-61. Ver também Knutson, K. L. e E. Van Cauter. “Associations Between Sleep Loss and Increased Risk of Obesity and Diabetes.” *Annals of the New York Academy of Sciences* 1129 (2008): 287-304.
- Privação de sono e funções cerebrais: Durmer, J. S. e D. F. Dinges. “Neuro-cognitive Consequences of Sleep Deprivation.” *Seminars in Neurology* 25 (2005): 117-29.
- Disfunção pré-frontal branda: Killgore, W. D. S., E. T. Kahn-Greene, E. L. Lipizzi, R. A. Newman, G. H. Kamimori e T J. Balkin. “Sleep Deprivation Reduces Perceived Emotional Intelligence and Constructive Thinking Skills.” *-Sleep Medicine* 9 (2008): 517-26.
- Privação de sono e intoxicação alcoólica: Elmenhorst, D., E.-M. Elmenhorst, N. Luks, H. Maass, E.-W. Mueller, M. Vejvoda, J. Wenzel e A. Samel. “Performance Impairment During Four Days Partial Sleep Deprivation Com-pared with the Acute Effects of Alcohol and Hypoxia.” *Sleep Medicine* 10 (2009): 189-97.
- Privação de sono e estresse: Yoo, S.-S., N. Gujar, P. Hu, F. A. Jolesz e M. P. Walker. “The Human Emotional Brain without Sleep — A Prefrontal Amygdala Disconnect.” *Current Biology* 17 (2007): R877-8.
- Recuperação do sono ruim: Altena, E., Y. D. Van Der Werf, E. J. Sanz-Arigita et al. “Prefrontal Hypoactivation and Recovery in Insomnia.” *Sleep* 31 (2008): 1271-6.
- Meditação, sono e abuso de soníferos: Britton, W. B., R. R. Bootzin, J. C. Cousins, B. P. Hasler, T. Peck e S. L. Shapiro. “The Contribution of Mindfulness Practice to a Multicomponent Behavioral Sleep

- Intervention Following Substance Abuse Treatment in Adolescents: A Treatment-Development Study.” *Substance Abuse* 31 (2010): 86-97.
- Autocontrole e função imunológica*: Segerstrom, S. C., J. K. Hardy, D. R. Evans e N. F. Winters. “Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart.” In: Gendolla, G. e R. Wright (org.). *Motivational Perspectives on Cardiovascular Response*. Washington, DC: American Psychological Association, no prelo. Ver também Segerstrom, S. C. “Resources, Stress, and Immunity: An Ecological Perspective on Human Psychoneuroimmunology.” *Annals of Behavioral Medicine* 40 (2010): 114-25.
- Benefícios do relaxamento*: Kiecolt-Glaser, J. K., L. Christian, H. Preston, C. R. Houts, W. B. Malarkey, C. F. Emery e R. Glaser. “Stress, Inflammation, and Yoga Practice.” *Psychosomatic Medicine* 72 (2010): 113-21.
- Os atletas se recuperam com mais rapidez*: Martarelli, D., M. Cocchioni, S. Scuri e P. Pompei. “Diaphragmatic Breathing Reduces Exercise-Induced Oxidative Stress.” *Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine* 2011 (2011): 1-10.
- Reação de relaxamento fisiológico*: Benson, H. *The Relaxation Response*. Nova York: Morrow, 1975.
- Pesquisa sobre estresse*: American Psychological Association. *Stress in America*. 1-64: Washington DC, 2010.
- O 11 de setembro e o estresse*: Lampert, R., S. J. Baron, C. A. McPherson e F. A. Lee. “Heart Rate Variability During the Week of September 11, 2001.” *Journal of the American Medical Association* 288 (2002): 575.
- O 11 de setembro e o uso de substâncias*: Vlahov, D., S. Galea, H. Resnick, J. Ahern, J. A. Boscarino, M. Bucuvalas, J. Gold e D. Kilpatrick. “Increased Use of Cigarettes, Alcohol, and Marijuana among Manhattan, New York, Residents After the September 11th Terrorist Attacks.” *American Journal of Epidemiology* 155 (2002): 988-96.
- Crise econômica e estresse*: “WASA Snacking Satisfaction Survey.” Pesquisa realizada em 10-23/2/2009 pela Kelton Research, Nova York. www.wasacrispbread.com/downloads/SurveyFactSheet.pdf. Ver também American Legacy Foundation. “Current Economic Situation Prompts Increased Smoking, Delay in Quit Attempts Middle and Low-Income Americans Hit Hardest.” 7/11/2008. www.legacyforhealth.org/2753.aspx.
- Os americanos que dormem menos*: National Sleep Foundation: *Sleep in America Poll*. Washington, DC (2008).
- Privação de sono e obesidade*: Leproult, R. e E. Van Cauter. “Role of Sleep and Sleep Loss in Hormonal Release and Metabolism.” In: S. Loche, M. Cappa, L. Ghizzoni, M. Maghnie e M. O. Savage (org.). *Pediatric Neuroendocrinology: Endocrine Development* 17 (2010): 11-21.
- A privação de sono imita o TDAH*: Brennan, A. R. e A. F. T. Arnsten. “Neuronal Mechanisms Underlying Attention Deficit Hyperactivity Disorder.” *Annals of the New York Academy of Sciences* 1129 (2008): 236-45.

Capítulo 3. Cansado demais para resistir:

Por que o autocontrole é como um músculo

- Estudo e autocontrole*: Oaten, M. e K. Cheng. “Academic Examination Stress Impairs Self-Control.” *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254-79.
- Cigarro e sorvete*: Duffy, J. e S. M. Hall. “Smoking Abstinence, Eating Style, and Food Intake.” *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 56 (1988): 417-21.
- Bebida e resistência*: Muraven, M. e D. Shmueli. “The Self-Control Costs of Fighting the Temptation to Drink.” *Psychology of Addictive Behaviors* 20 (2006): 154-60.
- Trapaceando na dieta*: Gailliot, M. T. e R. F. Baumeister. “Self-Regulation and Sexual Restraint: Dispositionally and Temporarily Poor Self-Regulatory Abilities Contribute to Failures at Restraining

- Sexual Behavior.” *Personality and Social Psychology Bulletin* 33 (2007): 173-86.
- Fim do autocontrole:* Baumeister, R. F., T. F. Heatherton e D. M. Tice. *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation*. San Diego: Academic Press, 1994.
- Decisões de compra drenam a força de vontade:* Vohs, K. D., R. F. Baumeister, B. J. Schmeichel, J. M. Twenge, N. M. Nelson e D. M. Tice. “Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited-Resource Account of Decision Making, Self-Regulation, and Active Initiative.” *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 883-98.
- O cérebro se cansa:* Inzlicht, M. I. e J. N. Gutsell. “Running on Empty: Neural Signals for Self-Control Failure.” *Psychological Science* 18 (2007): 933-7.
- A limonada restabelece a força de vontade:* Gailliot, M. T., R. F. Baumeister, C. N. DeWall, J. K. Maner, E. A. Plant, D. M. Tice, L. E. Brewer e B. J. Schmeichel. “Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Will-power Is More Than a Metaphor.” *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 325-36.
- Baixa taxa de glicose e mau comportamento:* DeWall, C. N., T. Deckman, M. T. Gailliot e B. J. Bushman. “Sweetened Blood Cools Hot Tempers: Physio-logical Self-Control and Aggression.” *Aggressive Behavior* 37 (2011): 73-80. Ver também Gailliot, M. T., B. Michelle Peruche, E. A. Plant e R. F. Baumeister. “Stereotypes and Prejudice in the Blood: Sucrose Drinks Reduce Prejudice and Stereotyping.” *Journal of Experimental Social Psychology* 45 (2009): 288-90. Ver também DeWall, C. N., R. F. Baumeister, M. T. Gailliot e J. K. Maner. “Depletion Makes the Heart Grow Less Helpful: Helping as a Function of Self-Regulatory Energy and Genetic Relatedness.” *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 1653-62.
- O custo energético do autocontrole:* Kurzban, R. “Does the Brain Consume Additional Glucose During Self-Control Tasks?” *Evolutionary Psychology* 8 (2010): 244-59.
- Os neurônios detectam a disponibilidade de glicose:* Routh, V. N. “Glucose Sensing by the Brain: Implications for Diabetes.” *UMDNJ Research* 8 (2007): 1-3.
- Modelo de orçamento energético do autocontrole:* Wang, X. T. e R. D. Dvorak. “Sweet Future: Fluctuating Blood Glucose Levels Affect Future -Discounting.” *Psychological Science* 21 (2010): 183-8.
- As pessoas fazem investimentos mais arriscados quando estão com fome:* Symmonds, M., J. J. Emmanuel, M. E. Drew, R. L. Batterham e R. J. Dolan. “Metabolic State Alters Economic Decision Making under Risk in Humans.” *PLoS ONE* 5 (2010): e11090.
- Pessoas com fome mais inclinadas a trair:* Gailliot, M. T. “Hunger Impairs and Food Improves Self-Control in the Laboratory and Across the World: The Hyperbole of Reducing World Hunger as a Self-Control Panacea.” (2011, em avaliação).
- Um bom guia para uma dieta de fomento da força de vontade:* Pollan, M. *Food Rules: An Eater’s Manual*. Nova York: Penguin, 2009.
- O estabelecimento de prazos fortalece o autocontrole:* Oaten, M. e K. Cheng. “Improved Self-Control: The Benefits of a Regular Program of Academic Study.” *Basic and Applied Social Psychology* 28 (2006): 1-16.
- Páginas 73-4 — Exemplos de programas de treinamento da força de vontade:* Baumeister, R. E., M. Gailliot, C. N. DeWall e M. Oaten. “Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior.” *Journal of Personality* 74 (2006): 1773-801. Ver também Muraven, M., R. F. Baumeister e D. M. Tice. “Longitudinal Improvement of Self-Regulation through Practice: Building Self-Control Strength through Repeated Exercise.” *The Journal of Social Psychology* 139 (1999): 446-57. Ver também Muraven, M. “Building Self-Control Strength: Practicing Self-Control Leads to Improved Self-Control Performance.” *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010): 465-8. Ver também Oaten, M. e K. Cheng.

- “Improvements in Self-Control from Financial Monitoring.” *Journal of Economic Psychology* 28 (2007): 487-501.
- Treinamento do autocontrole para redução da violência*: Finkel, E. J., C. N. DeWall, E. B. Siotter, M. Oaten e V. A. Foshee. “Self-Regulatory Failure and Intimate Partner Violence Perpetration.” *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 483-99.
- Resistir aos doces para aumentar o autocontrole*: Geyskens, K., S. Dewitte, M. Pandelaere e L. Warlop. “Tempt Me Just a Little Bit More: The Effect of Prior Food Temptation Actionability on Goal Activation and Consumption.” *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 600-10.
- Por que nos cansamos*: Noakes, T. D., A. St. Clair Gibson e E. V. Lambert. “From Catastrophe to Complexity: A Novel Model of Integrative Central Neural Regulation of Effort and Fatigue During Exercise in Humans: Summary and Conclusions.” *British Journal of Sports Medicine* 39 (2005): 120-4.
- O cansaço é uma emoção*: Noakes, T. D., J. E. Peltonen e H. K. Rusko. “Evidence That a Central Governor Regulates Exercise Performance During Acute Hypoxia and Hyperoxia.” *The Journal of Experimental Biology* 204 (2001): 3225-34.
- Os atletas da força de vontade não evidenciam exaustão*: Job, V., C. S. Dweck e G. M. Walton. “Ego Depletion — Is It All in Your Head? Implicit Theories About Willpower Affect Self-Regulation.” *Psychological Science* 21 (2010): 1686-93.
- A motivação ajuda a superar a exaustão*: Muraven, M. e E. Slessareva. “Mechanisms of Self-Control Failure: Motivation and Limited Resources.” *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (2003): 894-906.
- “O Jogo da Floresta”*: Crelley, D., S. Lea e P. Fisher. “Ego Depletion and the Tragedy of the Commons: Self Regulation Fatigue in Public Goods Games.” Apresentado no Congresso Mundial da Associação Internacional de Pesquisa em Psicologia Econômica e da Sociedade para o Progresso da Economia Comportamental, Roma, 2008.
- Para um relato dramático da tragédia da Ilha de Páscoa*, ver Diamond, J. *Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed*. Nova York: Viking, 2004. Para um modelo econômico, ver Bologna, M. e J. C. Flores. “A Simple Mathematical Model of Society Collapse Applied to Easter Island.” *EPL (Europhysics Letters)* 81 (2008): 480-86.
- “Arquitetura da escolha”*: Thaler, R. H. e C. R. Sunstein. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Nova York: Knopf, 2008.
- A disposição dos produtos induz às compras*: Just, D. R. e B. Wansink. “Smarter Lunchrooms: Using Behavioral Economics to Improve Meal Selection.” *Choices* 24 (2009).

Capítulo 4. Licença para pecar:

Por que sermos bons nos autoriza a ser maus

- Pesquisa sobre sexismo e licença moral*: Monin, B. e D. T. Miller. “Moral Credentials and the Expression of Prejudice.” *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (2001) 33-43.
- Sentir-se virtuoso autoriza o mau comportamento*: Fishbach, A. e R. Dhar. “Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice.” *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-7. Ver também Fishbach, A. e Y. Zhang. “Together or Apart: When Goals and Temptations Complement Versus Compete.” *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 547-59.
- O bom comportamento no passado nos libera*: Sachdeva, S., R. Iliev e D. L. Medin. “Sinning Saints and Saintly Sinners.” *Psychological Science* 20 (2009): 523-8.
- Indulgência*: Mukhopadhyay, A. e G. V. Johar. “Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism.” *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 334-45.
- Mereço um doce*: Mick, D. G. e M. Demoss. “Self-Gifts: Phenomenological Insights from Four Contexts.” *Journal of Consumer Research* 17 (1990): 322-32.

Imaginar um comportamento altruísta autoriza a autoindulgência: Khan, U. e R. Dhar. "Licensing Effect in Consumer Choice." *Journal of Marketing Research* 43 (2006): 259-66.

Julgamentos morais: Haidt, J. "The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment." *Psychological Review* 108 (2001): 814-34.

A perda de peso autoriza o chocolate: Fishbach, A. e R. Dhar. "Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice." *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-7.

Progresso versus comprometimento: Fishbach, A. e R. Dhar. "Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice." *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-7. Ver também Fishbach, A., R. Dhar e Y. Zhang. "Subgoals as Substitutes or Complements: The Role of Goal Accessibility." *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (2006): 232-42.

Lembrar-se do porquê: Mukhopadhyay, A., J. Sengupta e S. Ramanathan. "Recalling Past Temptations: An Information-Processing Perspective on the Dynamics of Self-Control." *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 586-99.

Créditos para o comportamento futuro: Fishbach, A. e R. Dhar. "Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice." *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-7.

As saladas aumentam as decisões não saudáveis: Wilcox, K., B. Vallen, L. Block e G. J. Fitzsimons. "Vicarious Goal Fulfillment: When the Mere Presence of a Healthy Option Leads to an Ironically Indulgent Decision." *Journal of Consumer Research* 36 (2009): 380-93.

As decisões futuras autorizam a autoindulgência: Khan, U. e R. Dhar. "Where There Is a Way, Is There a Will? The Effect of Future Choices on Self-Control." *Journal of Experimental Psychology* 136 (2007): 277-88.

Teremos mais tempo livre no futuro: Zauberman, G. e J. J. G. Lynch. "Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus Money." *Journal of Experimental Psychology* 134 (2005): 23-37.

Um futuro ideal: Tanner, R. J. e K. A. Carlson. "Unrealistically Optimistic Consumers: A Selective Hypothesis Testing Account for Optimism in Predictions of Future Behavior." *Journal of Consumer Research* 35 (2009): 810-22.

Reduzir a variabilidade do comportamento, por exemplo, fumar o mesmo número de cigarros todo dia: Rachlin, H. *The Science of Self-Control*. Cambridge: Harvard University Press, 2000, 126-7.

A decisão saudável autoriza a indulgência: Chandon, P. e B. Wansink. "The Biasing Health Halos of Fast-Food Restaurant Health Claims: Lower Calorie Estimates and Higher Side-Dish Consumption Intentions." *Journal of Consumer Research* 34 (2007): 301-14.

Calorias negativas nos cheeseburgers: Chernov, A. "The Dieter's Paradox." *Journal of Consumer Psychology* (no prelo).

Chocolate por caridade: Mukhopadhyay, A. e G. V. Johar. "Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism." *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 334-45.

Biscoitos recheados de chocolate valorizados por serem orgânicos: Schuldt, J. P. e N. Schwarz. "The 'Organic' Path to Obesity? Organic Claims Influence Calorie Judgments and Exercise Recommendations." *Judgment and Decision Making* 5 (2010): 144-50.

Consumir verde autoriza a roubar: Mazar, N. e C. B. Zhong. "Do Green Products Make Us Better People?" *Psychological Science* 21 (2010): 494-8.

Indulgência ecológica no mundo real: Kotchen, M. J. "Offsetting Green Guilt." *Stanford Social Innovation Review* 7 (2009): 26-31.

Quando ocorre a indulgência ecológica? Gans, J. S. e V. Groves. "Carbon Offset Provision with Guilt-Ridden Consumers." *Social Science Research Network* (2010). www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=969494.

Capítulo 5. A grande mentira do cérebro:

Por que confundimos carência com felicidade

- O rato que gostava de choques:* Olds, J. "Pleasure Center in the Brain." *Scientific American* 195 (1956): 105-16. Ver também Olds, J. "'Reward' from Brain Stimulation in the Rat." *Science* 122 (1955): 878.
- Os ratos se administram choques:* Olds, J. "Self-Stimulation of the Brain: Its Use to Study Local Effects of Hunger, Sex, and Drugs." *Science* 127 (1958): 315-24.
- Experiências humanas de autoadministração de choques:* Heath, R. G. "Electrical Self-Stimulation of the Brain in Man." *American Journal of Psychiatry* 120 (1963): 571-7. Ver também Bishop, M. P., S. T. Elder e R. G. Heath. "Intracranial Self-Stimulation in Man." *Science* 140 (1963): 394-6.
- Relato de caso:* Heath, R. G. "Pleasure and Brain Activity in Man. Deep and Surface Electroencephalograms During Orgasm." *Journal of Nervous and Mental Disease* 154 (1972): 3-18.
- A dopamina gera carência:* Berridge, K. C. "The Debate over Dopamine's Role in Reward: The Case for Incentive Salience." *Psychopharmacology* 191 (2007): 391-431.
- Prazer sem dopamina:* Berridge, K. C. "'Liking' and 'Wanting' Food Rewards: Brain Substrates and Roles in Eating Disorders." *Physiology & Behavior* 97 (2009): 537-50.
- À espera da recompensa:* Knutson, B., G. W. Fong, C. M. Adams, J. L. Varner e D. Hommer. "Dissociation of Reward Anticipation and Outcome with Event-Related fMRI." *NeuroReport* 12 (2001): 3683-7.
- Os video games liberam dopamina:* Koeppe, M. J., R. N. Gunn, A. D. Lawrence, V. J. Cunningham, A. Dagher, T. Jones, D. J. Brooks, C. J. Bench e P. M. Grasby. "Evidence for Striatal Dopamine Release During a Video Game." *Nature* 393 (1998): 266-8.
- Morte do jogador de video games:* BBC News. 2005. "S. Korean Dies After Games Session." www.news.bbc.co.uk/2/hi/technology/4137782.stm.
- Relatos de casos de doença de Parkinson:* Nirenberg, M. T. e C. Waters. "Compulsive Eating and Weight Gain Related to Dopamine Agonist Use." *Movement Disorders* 21 (2006): 524-9. Ver também Bostwick, J. M., K. A. Hecksel, S. R. Stevens, J. H. Bower e J. E. Ahlskog. "Frequency of New-Onset Pathologic Compulsive Gambling or Hypersexuality After Drug Treatment of Idiopathic Parkinson Disease." *Mayo Clinic Proceedings* 84 (2009): 310-6.
- Imagens sexuais e riscos financeiros:* Knutson, B., G. E. Wimmer, C. M. Kuhnen e P. Winkielman. "Nucleus Accumbens Activation Mediates the Influence of Reward Cues on Financial Risk-Taking." *NeuroReport* 19 (2008): 509-13.
- Sonhos lotéricos e comida:* Briers, B., M. Pandelaere, S. Dewitte e L. Warlop. "Hungry for Money: The Desire for Caloric Resources Increases the Desire for Financial Resources and Vice Versa." *Psychological Science* 17 (2006): 939-43.
- Dopamina e gratificação imediata:* Berridge, K. C. "Wanting and Liking: Observations from the Neuroscience and Psychology Laboratory." *Inquiry: An Interdisciplinary Journal of Philosophy* 52 (2009): 378-98.
- Estudo de amostragens de alimentos:* Wadhwa, M., B. Shiv e S. M. Nowlis. "A Bite to Whet the Reward Appetite: The Influence of Sampling on Reward-Seeking Behaviors." *Journal of Marketing Research* 45 (2008): 403-13.
- Os anúncios de televisão nos fazem lanchar:* Harris, J. L., J. A. Bargh e K. D. Brownell. "Priming Effects of Television Food Advertising on Eating Behavior." *Health Psychology* 28 (2009): 404-13.
- Aquário:* Petry, N. M., B. Martin, J. L. Cooney e H. R. Kranzler. "Give Them Prizes, and They Will Come: Contingency Management for Treatment of Alcohol Dependence." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 68 (2000): 250-7. Ver também Petry, N. M. "Contingency Management Treatments." *The British Journal of Psychiatry* 198 (2006): 97-8.
- Dopamina e estresse:* Kash, T. L., W. P. Nobis, R. T. Matthwes e D. G. Winder. "Dopamine Enhances Fast Excitatory Synaptic Transmission in the Extended Amygdala by a CRF-RI-Dependent Process." *The*

Journal of Neuroscience 28 (2008): 13856-65.

O chocolate é estressante: Rodriguez, S., M. C. Fernandez, A. Cepeda-Benito e J. Vila. "Subjective and Physiological Reactivity to Chocolate Images in High and Low Chocolate Cravers." *Biological Psychology* 70 (2005): 9-18.

Pipoca rançosa: Wansink, B. e J. Kim. "Bad Popcorn in Big Buckets: Portion Size Can Influence Intake as Much as Taste." *Journal of Nutrition Education and Behavior* 37: 242-5.

Testar a promessa de recompensa: Smith, B. W., B. M. Shelley, L. Leahigh e B. Vanleit. "A Preliminary Study of the Effects of a Modified Mindfulness Intervention on Binge Eating." *Complementary Health Practice Review* 11 (2006): 133-43. Ver também Dalen, J., B. W. Smith, B. M. Shelley, A. L. Sloan, L. Leahigh e D. Begay. "Pilot Study: Mindful Eating and Living (MEAL): Weight, Eating Behavior. Psychological Outcomes Associated with a Mindfulness-Based Intervention; People with Obesity." *Complementary Therapies in Medicine* 18 (2010): 260-4.

Um viciado perde o desejo: Miller, J. M., S. R. Vorel, A. J. Tranguch, E. T. Kenny, P. Mazzoni, W. G. van Gorp e H. D. Kleber. "Anhedonia After a Selective Bilateral Lesion of the Globus Pallidus." *American Journal of Psychiatry* 163 (2006): 786-8. Como em outros casos e relatos neste livro, o nome utilizado no texto é um pseudônimo.

Sistema de recompensa insuficiente: Heller, A. S., T. Johnstone, A. J. Shackman, S. N. Light, M. J. Peterson, G. G. Kolden, N. H. Kalin e R. J. Davidson. "Reduced Capacity to Sustain Positive Emotion in Major Depression Reflects Diminished Maintenance of Fronto-Striatal Brain Activation." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (2009): 22445-50.

Capítulo 6. Dane-se: Como se sentir mal leva a ceder

Pesquisa sobre estresse: Estudo da Associação Americana de Psicologia (APA), "Stress in America." Associação Americana de Psicologia. Washington, DC: 2007.

O chocolate gera culpa: Macdiarmid, J. I. e M. M. Hetherington. "Mood Modulation by Food: An Exploration of Affect and Cravings in 'Chocolate Addicts'." *British Journal of Clinical Psychology* 34 (1995): 129-38.

Estresse e fumo: Erblich, J., C. Lerman, D. W. Self, G. A. Diaz e D. H. Bovbjerg. "Stress-Induced Cigarette Craving: Effects of the Drd2 Taq1 Rflp and Slc6a3 Vntr Polymorphisms." *The Pharmacogenomics Journal* 4 (2004): 102-9.

Estresse e comida: Oliver, G., J. Wardle e E. L. Gibson. "Stress and Food Choice: A Laboratory Study." *Psychosomatic Medicine* 62 (2000): 853-65.

Ratos estressados: Yap, J. J. e K. A. Miczek. "Stress and Rodent Models of Drug Addiction: Role of VTA-Accumbens-PFC-Amygdala Circuit." *Drug Discovery Today: Disease Models* 5 (2008): 259-70.

O estresse na vida real leva à reincidência: Oaten, M. e K. Cheng. "Academic Examination Stress Impairs Self-Control." *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254-79.

Estresse e carência: Sinha, R., C. Lacadie, P. Skudlarski, R. Fulbright, B. Rounsaville, T. Kosten e B. Wexler. "Neural Activity Associated with Stress-Induced Cocaine Craving: A Functional Magnetic Resonance Imaging Study." *Psychopharmacology* 183 (2005): 171-80.

Sentir-se mal faz um bolo parecer bom: Chun, H., V. M. Patrick e D. J. MacInnis. "Making Prudent Vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control." *Advances in Consumer Research* 34 (2007): 715-9.

Comprar para aliviar a ansiedade: Pine, K. J. "Report on a Survey into Female Economic Behaviour and the Emotion Regulatory Role of Spending." Site *Sheconomics*, 2009, pp. 1-24. www.sheconomics.com/downloads/womens_emotions.pdf.

A meta de se sentir melhor sobrepuja o autocontrole: Tice, D. M. e E. Bratslavsky. "Giving In to Feel Good: The Place of Emotion Regulation in the Context of General Self-Control." *Psychological Inquiry*:

- An International Journal for the Advancement of Psychological Theory* 11 (2000): 149-59.
- Teoria da gestão do terror*: Burke, B. L., A. Martens e E. H. Faucher. "Two Decades of Terror Management Theory: A Meta-Analysis of Mortality Salience Research." *Personality and Social Psychology Review* 14 (2010): 155-95.
- Morte e comer para se compensar*: Mandel, N. e D. Smeesters. "The Sweet Escape: Effects of Mortality Salience on Consumption Quantities for High- and Low-Self-Esteem Consumers." *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 309-23.
- Morte e símbolos de status*: Mandel, N. e S. J. Heine. "Terror Management and Marketing: He Who Dies with the Most Toys Wins." *Advances in Consumer Research* 26 (1999): 527-32.
- O 11 de setembro de 2001 e as compras*: Arndt, J., S. Solomon, T. Kasser e K. M. Sheldon. "The Urge to Splurge: A Terror Management Account of Materialism and Consumer Behavior." *Journal of Consumer Psychology* 14 (2004): 198-212.
- Filmes tristes provocam impulso de comprar*: Cryder, C. E., J. S. Lerner, J. J. Gross e R. E. Dahl. "Misery Is Not Miserly: Sad and Self-Focused Individuals Spend More." *Psychological Science* 19 (2008): 525-30.
- Etiquetas de advertência podem ser contraproducentes*: Hansen, J., S. Winzeler e S. Topolinski. "When the Death Makes You Smoke: A Terror Management Perspective on the Effectiveness of Cigarette on-Pack Warnings." *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010): 226-8.
- O efeito dane-se*: Polivy, J. e C. P. Herman. "Dieting and Binging: A Causal Analysis." *American Psychologist* 40 (1985): 193-201. Ver também pesquisa sobre a culpa: Steenhuis, I. "Guilty or Not? Feelings of Guilt About Food Among College Women." *Appetite* 52 (2009): 531-4.
- Beber e culpa*: Muraven, M., R. L. Collins, E. T. Morsheimer, S. Shiffman e J. A. Paty. "The Morning After: Limit Violations and the Self-Regulation of Alcohol Consumption." *Psychology of Addictive Behaviors* 19 (2005): 253-62.
- Comer mais que os outros provoca efeito dane-se*: Polivy, J., C. P. Herman e R. Deo. "Getting a Bigger Slice of the Pie. Effects on Eating and Emotion in Restrained and Unrestrained Eaters." *Appetite* 55 (2010): 426-30.
- Manipulação de quantidades provoca efeito dane-se*: McFarlane, T., J. Polivy e C. P. Herman. "Effects of False Weight Feedback on Mood, Self-Evaluation, and Food Intake in Restrained and Unrestrained Eaters." *Journal of Abnormal Psychology* 107 (1998): 312-8.
- Romper o ciclo que-diabos*: Adams, C. E. e M. R. Leary. "Promoting Self-Compassionate Attitudes toward Eating among Restrictive and Guilty Eaters." *Journal of Social and Clinical Psychology* 26 (2007): 1120-44.
- Autocrítica e autocontrole*: Trumpeter, N., P. J. Watson e B. J. O'Leary. "Factors within Multidimensional Perfectionism Scales: Complexity of Relationships with Self-Esteem, Narcissism, Self-Control e Self-Criticism." *Personality and Individual Differences* 41 (2006): 849-60. Ver também Wills, T. A., F. X. Gibbons, J. D. Sargent, M. Gerrard, H.-R. Lee e S. Dal Cin. "Good Self-Control Moderates the Effect of Mass Media on Adolescent Tobacco and Alcohol Use: Tests with Studies of Children and Adolescents." *Health Psychology* 29 (2010): 539-49. Ver também Cetyn, B., H. B. Gunduz e A. Akin. "An Investigation of the Relationships between Self-Compassion, Motivation and Burnout with Structural Equation Modeling." *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eoitim Fakultesi Delgisi Cilt* 8 (2008): 39-45.
- Autocrítica e depressão*: Gilbert, P., K. McEwan, M. Matos e A. Rivis. "Fears of Compassion: Development of Three Self-Report Measures." *Psychology and Psychotherapy* (2010). Publicação eletrônica antecedendo a impressão.
- Culpa e procrastinação*: Wohl, M. J. A., T. A. Pychyl e S. H. Bennett. "I Forgive Myself, Now I Can Study: How Self-Forgiveness for Procrastinating Can Reduce Future Procrastination." *Personality and Individual Differences* 48 (2010): 803-8.

Autoperdão e responsabilidade: Leary, M. R., E. B. Tate, C. E. Adams, A. B. Allen e J. Hancock. “Self-Compassion and Reactions to Unpleasant Self-Relevant Events: The Implications of Treating Oneself Kindly.” *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 887-904. Ver também Allen, A. B. e M. R. Leary. “Self-Compassion, Stress, and Coping.” *Social and Personality Psychology Compass* 4 (2010): 107-18. Ver também Neff, K. D., K. L. Kirkpatrick e S. S. Rude. “Self-Compassion and Adaptive Psychological Functioning.” *Journal of Research in Personality* 41 (2007): 139-54. Ver também Chamberlain, J. M. e D. A. F. Haaga. “Unconditional Self-Acceptance and Responses to Negative Feedback.” *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy* 19 (2001): 177-89.

A decisão de mudar o faz sentir-se bem: Polivy, J. e C. P. Herman. “If at First You Don’t Succeed: False Hopes of Self-Change.” *American Psychologist* 57 (2002): 677-89.

Plano de fracassar: Gollwitzer, P. M. e G. Oettingen. “Planning Promotes Goal Striving.” In: Vohs, K. D. e R. F. Baumeister (org.). *Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications*. Nova York: Guilford, 2011.

Capítulo 7. Pôr o futuro à venda:

A economia da gratificação instantânea

Seres humanos versus chimpanzés: Rosati, A. G., J. R. Stevens, B. Hare e M. D. Hauser. “The Evolutionary Origins of Human Patience: Temporal Preferences in Chimpanzees, Bonobos, and Human Adults.” *Current Biology* 17 (2007): 1663-8.

Só os seres humanos pensam no futuro: Gilbert, D. *Stumbling on Happiness*. Nova York: Knopf, 2006.

Inversão de preferências: Ainslie, G. “Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control.” *Psychological Bulletin* 82 (1975): 463-96.

“*Racionalidade restrita*”: Mullainathan, S. e R. H. Thaler. “Behavioral Economics.” Working Paper Nº 00-27 (2000). www.ssrn.com/abstract=245828.

O cérebro reage a recompensas imediatas: Cohen, J. D. “The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions between Cognition and Emotion.” *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 3-24.

Recompensas futuras ou imediatas: McClure, S. M., D. I. Laibson, G. Loewenstein e J. D. Cohen. “Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards.” *Science* 306 (2004): 503-7.

Deixe os doces de lado: Painter, J. E., B. Wansink e J. B. Hieggelke. “How Visibility and Convenience Influence Candy Consumption.” *Appetite* 38 (2002): 237-8.

“*Esperar dez minutos*”: McClure, S. M., K. M. Ericson, D. I. Laibson, G. Loewenstein e J. D. Cohen. “Time Discounting for Primary Rewards.” *Journal of Neuroscience* 27 (2007): 5796-804.

O “*Teste do Marshmallow*”: Mischel, W., Y. Shoda e M. I. Rodriguez. “Delay of Gratification in Children.” *Science* 244 (1989): 933-8.

Seguimento do teste do marshmallow: Mischel, W., Y. Shoda e P. K. Peake. “The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification.” *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 687-96. Ver também Eigsti, I. M., V. Zayas, W. Mischel, Y. Shoda, O. Ayduk, M. B. Dadlani, M. C. Davidson, J. Lawrence Aber e B. J. Casey. “Predicting Cognitive Control from Preschool to Late Adolescence and Young Adulthood.” *Psychological Science* 17 (2006): 478-84.

A taxa de desvalorização indica problemas de autocontrole: Ikeda, S., M.-I. Kang e F. Ohtake. “Hyperbolic Discounting, the Sign Effect e the Body Mass Index.” *Journal of Health Economics* 29 (2010): 268-84. Ver também Kirby, K. N., N. M. Petry e W. K. Bickel. “Heroin Addicts Have Higher Discount Rates for Delayed Rewards Than Non-Drug-Using Controls.” *Journal of Experimental Psychology: General* 128 (1999): 78-87. Ver também Alessi, S. M. e N. M. Petry. “Pathological Gambling Severity Is Associated with Impulsivity in a Delay Discounting Procedure.” *Behavioural Processes* 64 (2003): 345-54. Ver

- também Zauberman, G. e B. K. Kim. "Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research." Artigo de trabalho do Pension Research Council 2010-35. (2010): www.ssrn.com/abstract=1707666. Ver também Zimbardo, P. G. e J. N. Boyd. "Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric." *Journal of Personality and Social Psychology* 77 (1999): 1271-88.
- Pensar primeiro na recompensa futura*: Weber, E. U., E. J. Johnson, K. F. Milch, H. Chang, J. C. Brodscholl e D. G. Goldstein. "Asymmetric Discounting in Intertemporal Choice." *Psychological Science* 18 (2007): 516-23.
- Compromisso prévio*: Schelling, T. C. "Economics, or the Art of Self-Management." *The American Economic Review* 68 (1978): 290-4.
- Coagir o eu futuro*: Ainslie, G. "Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control." *Psychological Bulletin* 82 (1975): 463-96.
- A estratégia de um escritor*: Grossman, L. "Jonathan Franzen: Great American Novelist." *Time*. 12 de agosto de 2010.
- Gerenciamento do dinheiro por um assessor-caixa*: Rosen, M. I., B. J. Rounsaville, K. Ablondi, A. C. Black e R. A. Rosenheck. "Advisor-Teller Money Manager (ATM) Therapy for Substance Use Disorders." *Psychiatric Services* 61 (2010): 707-13. Ver também Black, A. C. e M. I. Rosen. "A Money Management-Based Substance Use Treatment Increases Valuation of Future Rewards." *Addictive Behaviors* 36 (2011): 125-8.
- Pensar no eu presente ou no futuro*: Mitchell, J. P., J. Schirmer, D. L. Ames e D. T. Gilbert. "Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice." *Journal of Cognitive Neuroscience* 23 (2011): 857-66. Ver também D'Argembeau, A., D. Stawarczyk, S. Majerus, F. Collette, M. Van der Linden e E. Salmon. "Modulation of Medial Prefrontal and Inferior Parietal Cortices When Thinking About Past, Present e Future Selves." *Social Neuroscience* 5 (2010): 187-200. Ver também Ersner-Hersfield, H., G. E. Wimmer e B. Knutson. "Saving for the Future Self: Neural Measures of Future Self-Continuity Predict Temporal Discounting." *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 4 (2009): 85-92.
- O eu futuro é um estranho*: Pronin, E., C. Y. Olivola e K. A. Kennedy. "Doing unto Future Selves as You Would Do unto Others: Psychological Distance and Decision Making." *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 224-36.
- Ativação cerebral e escolhas de autocontrole*: Mitchell, J. P., J. Schirmer, D. L. Ames e D. T. Gilbert. "Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice." *Journal of Cognitive Neuroscience* 23 (2011): 857-66.
- Pesquisa da poupança para aposentadoria*: Harris Interactive Poll. "Number of Americans Reporting No Personal or Retirement Savings Rises." Pesquisa com 2.151 adultos realizada nos EUA entre 8 e 15 de novembro de 2010. Reproduzido on-line em 2 de fevereiro de 2011.
- Ilustração de medida da continuidade do eu futuro*: Cortesia de Jon Baron e Hal Ersner-Hersfield. Ersner-Hersfield, H., M. T. Garton, K. Ballard, G. R. Samanez-Larkin e B. Knutson. "Don't Stop Thinking About Tomorrow: Individual Differences in Future Self-Continuity Account for Saving." *Judgment and Decision Making* 4 (2009): 280-6.
- Conhecer o eu futuro ajuda os estudantes a economizar para a aposentadoria*: Ersner-Hersfield, H., D. G. Goldstein, W. F. Sharpe, J. Fox, L. Yeykelvis, L. L. Carstensen e J. Bailenson. "Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self." *Journal of Marketing Research* (no prelo).
- Imaginar o futuro ajuda a adiar a gratificação*: Peters, J. e C. Buchel. "Episodic Future Thinking Reduces Reward Delay Discounting Through an Enhancement of Prefrontal-Mediotemporal Interactions." *Neuron* 66 (2010): 138-48.

Visualizar o eu futuro intensifica a prática de exercícios: Murru, E. C. e K. A. Martin Ginis. “Imagining the Possibilities: The Effects of a Possible Selves Intervention on Self-Regulatory Efficacy and Exercise Behavior.” *Journal of Sport & Exercise Psychology* 32 (2010): 537-54.

Hiperopia. Kivetz, R. e A. Keinan. “Repenting Hyperopia: An Analysis of Self-Control Regrets.” *Journal of Consumer Research* 33 (2006): 273-82.

Estratégias para evitar o arrependimento hiperópico: Kivetz, R. e I. Simonson. “Self-Control for the Righteous: Toward a Theory of Precommitment to Indulgence.” *Journal of Consumer Research* 29 (2002): 199-217. Ver também Haws, K. L. e C. Poynor. “Seize the Day! Encouraging Indulgence for the Hyperopic Consumer.” *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 680-91. Ver também Keinan, A. e R. Kivetz. “Remedying Hyperopia: The Effects of Self-Control Regret on Consumer Behavior.” *Journal of Marketing Research* 45 (2008): 676-89.

Capítulo 8. Contaminado!

Por que a força de vontade é contagiosa

Estudo do programa de condicionamento físico da Aeronáutica: Carrell, S. E., M. Hoekstra e J. E. West. “Is Poor Fitness Contagious? Evidence from Randomly Assigned Friends.” Artigo de trabalho 16518, National Bureau of Economic Research (2010).

Taxas de obesidade nos EUA: estatísticas do Centro de Controle e Prevenção de Doenças, www.cdc.gov/obesity/data/trends.html#State.

Contágio da obesidade: Christakis, N. A. e J. H. Fowler. “The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years.” *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370-9.

Estudos de contágio social: Fowler, J. H. e N. A. Christakis. “Estimating Peer Effects on Health in Social Networks: A Response to Cohen-Cole and Fletcher; and Trogdon, Nonnemaker, and Pais.” *Journal of Health Economics* 27 (2008): 1400-5. Ver também Rosenquist, J. N., J. Murabito, J. H. Fowler e N. A. Christakis. “The Spread of Alcohol Consumption Behavior in a Large Social Network.” *Annals of Internal Medicine* 152 (2010): 426-33. Ver também Christakis, N. A. e J. H. Fowler. “The Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network.” *New England Journal of Medicine* 358 (2008): 2249-58. Ver também Mednick, S. C., N. A. Christakis e J. H. Fowler. “The Spread of Sleep Loss Influences Drug Use in Adolescent Social Networks.” *PLoS ONE* 5 (2010): e9775. Ver também Rosenquist, J. N., J. H. Fowler e N. A. Christakis. “Social Network Determinants of Depression.” *Molecular Psychiatry* (2010): publicação prévia on-line.

Neurônios-espelho: Cattaneo, L. e G. Rizzolatti. “The Mirror Neuron System.” *Archives of Neurology* 66 (2009): 557-60.

Expectativa de dor e empatia: Avenanti, A., A. Sirigu e S. M. Aglioti. “Racial Bias Reduces Empathic Sensorimotor Resonance with Other-Race Pain.” *Current Biology* 20 (2010): 1018-22.

Ver fumantes na tela: Wagner, D. D., S. Dal Cin, J. D. Sargent, W. M. Kelley e T. F. Heatherton. “Spontaneous Action Representation in Smokers When Watching Movie Characters Smoke.” *Journal of Neuroscience* 31 (2011): 894-8.

As emoções se disseminam nas redes sociais: Fowler, J. H. e N. A. Christakis. “Dynamic Spread of Happiness in a Large Social Network: Longitudinal Analysis over 20 Years in the Framingham Heart Study.” *BMJ* 337 (2008): a2338. Ver também Cacioppo, J. T., J. H. Fowler e N. A. Christakis. “Alone in the Crowd: The Structure and Spread of Loneliness in a Large Social Network.” *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 977-91.

Contágio de metas: Aarts, H., P. M. Gollwitzer e R. R. Hassin. “Goal Contagion: Perceiving Is for Pursuing.” *Journal of Personality and Social Psychology* 87 (2004): 23-37. Ver também Pontus Leander, N., J. Y. Shah e T. L. Chartrand. “Moments of Weakness: The Implicit Context Dependencies of Temptations.” *Personality and Social Psychology Bulletin* 35 (2009): 853-66.

- Resposta imunológica de autocontrole:* Fishbach, A. e Y. Trope. "Implicit and Explicit Mechanisms of Counteractive Self-Control." In Shah, James Y. e W. Gardner (org.), *Handbook of Motivation Science*. Nova York: Guilford, 2007.
- Desrepeitar regras é contagioso:* Keizer, K., S. Lindenberg e L. Steg. "The Spreading of Disorder." *Science* 322 (2008): 1681-5.
- Pensar em alguém com bom autocontrole:* van Dellen, M. R. e R. H. Hoyle. "Regulatory Accessibility and Social Influences on State Self-Control." *Personality and Social Psychology Bulletin* 36 (2010): 251-63.
- Contágio complexo:* Centola, D. "The Spread of Behavior in an Online Social Network Experiment." *Science* 329 (2010): 1194-7.
- A mamãe faz parte do "eu":* Vanderwal, T., E. Hunyadi, D. W. Grupe, C. M. Connors e R. T. Schultz. "Self, Mother and Abstract Other: An fMRI Study of Reflective Social Processing." *NeuroImage* 41 (2008): 1437-46.
- Pesquisa de economia de energia:* Nolan, J. M., P. W. Schultz, R. B. Cialdini, N. J. Goldstein e V. Griskevicius. "Normative Social Influence Is Underdetected." *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 913-23.
- Deus quer que você perca peso:* Anshel, M. H. "The Disconnected Values (Intervention) Model for Promoting Healthy Habits in Religious Institutions." *Journal of Religion and Health* 49 (2010): 32-49.
- Estatísticas de saúde "assustadoras":* Schoenborn, C. A. e P. F. Adams. "Health Behaviors of Adults: United States, 2005-2007." *Vital and Health Statistics: Series 10, Data from the National Health Survey* 245 (2010): 1-132. Ver também o Centers for Disease Control and Prevention State Indicator Report on Fruits and Vegetables, 2009. www.cdc.gov/Features/FruitsAndVeggies/. United States Department of Agriculture Economic Research Service, Briefing Rooms, Sugar and Sweeteners (2010). www.ers.usda.gov/Briefing/Sugar/Data.htm.
- Não seja um universitário relapso:* Berger, J. e L. Rand. "Shifting Signals to Help Health: Using Identity Signaling to Reduce Risky Health Behaviors." *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 509-18.
- Os obesos não se sentem obesos:* Powell, T. M., J. A. de Lemos, K. Banks, C. R. Ayers, A. Rohatgi, A. Khera, D. K. McGuire et al. "Body Size Misperception: A Novel Determinant in the Obesity Epidemic." *Archives of Internal Medicine* 170 (2010): 1695-7.
- Catapultado para o meio:* Schultz, P. W., J. M. Nolan, R. B. Cialdini, N. J. Goldstein e V. Griskevicius. "The Constructive, Destructive e Reconstructive Power of Social Norms." *Psychological Science* 18 (2007): 429-34. Ver também Costa, D. L. e M. E. Kahn. "Energy Conservation 'Nudges' and Environmentalist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment." Artigo de trabalho 15939, National Bureau of Economic Research (2010).
- Padrões de fraude acadêmica:* Hard, S. F., J. M. Conway e A. C. Moran. "Faculty and College Student Beliefs About the Frequency of Student Academic Misconduct." *The Journal of Higher Education* 77 (2006): 1058-80.
- As crenças permitem prever fraudes:* McCabe, D. L., L. K. Trevino e K. D. Butterfield. "Honor Codes and Other Contextual Influences on Academic Integrity: A Replication and Extension to Modified Honor Code Settings." *Research in Higher Education* 43 (2002): 357-78.
- 1 — Fraudando nos impostos:* Wenzel, M. "Misperceptions of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervention." *Journal of Economic Psychology* 26 (2005): 862-83.
- Corrigindo normas mal compreendidas:* Perkins, H. W. "Social Norms and the Prevention of Alcohol Misuse in Collegiate Contexts." *Journal of Studies on Alcohol Supplement* 14 (2002): 164-72.
- O medo de passar por vergonha contribui para o sexo seguro:* Hynie, M., T. K. MacDonald e S. Marques. "Self-Conscious Emotions and Self-Regulation in the Promotion of Condom Use." *Personality and Social Psychology Bulletin* 32 (2006): 1072-84.

- Cartaz “Ladrão de Marca Maior!”: Kilgannon, C. e J. E. Singer. “Stores’ Treatment of Shoplifters Tests Rights.” *New York Times*, 21 de junho de 2010. www.nytimes.com/2010/06/22/nyregion/22shoplift.html.
- Exposição pública de homens que recorrem a prostitutas: “Should Cities Shame Johns by Putting Their Faces on Billboards, Television, and the Internet after Their Arrest?” www.prostitution.procon.org/view.answers.php?questionID=000845.
- A exposição pública desestimula o sexo pago: Durchslag, R. e S. Goswami. “Deconstructing the Demand for Prostitution: Preliminary Insights from Interviews with Chicago Men Who Purchase Sex.” In *Chicago Alliance Against Sexual Exploitation*. Chicago, 2008.
- Vergonha e jogo: Yi, S. e V. Kanetkar. “Coping with Guilt and Shame After Gambling Loss.” *Journal of Gambling Studies* (2011, no prelo). DOI: 10.1007/s10899-010-9216-y.
- Vergonha, culpa e bolo de chocolate: Chun, H., V. M. Patrick e D. J. Mac-Innis. “Making Prudent Vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control.” *Advances in Consumer Research* 34 (2007): 715-9. Ver também Patrick, V. M., H. H. Chun e D. J. MacInnis. “Affective Forecasting and Self-Control: Why Anticipating Pride Wins over Anticipating Shame in a Self-Regulation Context.” *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 537-45.
- Imaginar orgulho contribui para alcançar metas: Bagozzi, R. P., U. M. Dholakia e S. Basuroy. “How Effortful Decisions Get Enacted: The Motivating Role of Decision Processes, Desires e Anticipated Emotions.” *Journal of Behavioral Decision Making* 16 (2003): 273-95.
- Culpa, orgulho e variabilidade dos batimentos cardíacos: Fourie, M. M., H. G. L. Rauch, B. E. Morgan, G. F. R. Ellis, E. R. Jordaan e K. G. F. Thomas. “Guilt and Pride Are Heartfelt, but Not Equally So.” *Psychophysiology* (2011, no prelo). DOI: 10.1111/j.1469-8986.2010.01157.x.
- Queremos que os outros nos vejam agindo bem, por exemplo, comprando produtos verdes: Griskevicius, V., J. M. Tybur e B. Van den Bergh. “Going Green to Be Seen: Status, Reputation e Conspicuous Conservation.” *Journal of Personality and Social Psychology* 98 (2010): 392-404.
- “Se a vergonha funcionasse, não haveria pessoas gordas”: Entrevista telefônica com Deb Lemire, presidente da Associação pela Diversidade de Tamanho e Saúde. 26/2/2010.
- A rejeição social drena a força de vontade: Baumeister, R. F., C. N. DeWall, N. J. Ciarocco e J. M. Twenge. “Social Exclusion Impairs Self-Regulation.” *Journal of Personality and Social Psychology* 88 (2005): 589-604.
- O preconceito drena a força de vontade: Inzlicht, M., L. McKay e J. Aronson. “Stigma as Ego Depletion: How Being the Target of Prejudice Affects Self-Control.” *Psychological Science* 17 (2006): 262-9.
- A aprovação social melhora o autocontrole: Wing, R. R. e R. W. Jeffery. “Benefits of Recruiting Participants with Friends and Increasing Social Support for Weight Loss and Maintenance.” *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 67 (1999): 132-8.

Capítulo 9. Não leia este capítulo:

Os limites do poder do “não vou”

- História sobre Tolstoi: Relatado no prefácio de Wegner, D. M. White. *Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control*. Nova York: Guilford, 1994.
- Estudo do urso branco: Da p. 3 de Wegner, D. M., *White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession e the Psychology of Mental Control*. Nova York: Guilford, 1994.
- Exemplos de rebote irônico: Wegner, D. M. “How to Think, Say, or Do Precisely the Worst Thing for Any Occasion.” *Science* 325 (2009): 48-50.
- Sonhando com anseios: Wegner, D. M., R. M. Wenzlaff e M. Kozak. “Dream Rebound: The Return of Suppressed Thoughts in Dreams.” *Psychological Science* 15 (2004): 232-6.
- Homens homofóbicos e pornografia gay: Adams, H. E., L. W. Wright, Jr. e B. A. Lohr. “Is Homophobia Associated with Homosexual Arousal?” *Journal of Abnormal Psychology* 105 (1996): 440-5.

- O cérebro processa conteúdos proibidos:* Giuliano, R. J. e N. Y. Wicha. "Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression." *Brain Research* 1316 (2010): 62-74.
- Se penso, é porque deve ser verdade:* Tversky, A. e D. Kahneman. "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability." *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207-32.
- Estatísticas de desastres de aviação:* Barnett, A. "Cross-National Differences in Aviation Safety Records." *Transportation Science* 44 (2010): 322-32.
- História da estudante suicida:* Jaffe, E. "The Science Behind Secrets." *APS Observer*, julho de 2006.
- A aceitação dos pensamentos contribui para afastá-los:* Giuliano, R. J. e N. Y. Wicha. "Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression." *Brain Research* 1316 (2010): 62-74.
- Supressão de pensamentos e depressão:* Wegner, D. M. e S. Zanakos. "Chronic Thought Suppression." *Journal of Personality* 62 (1994): 616-40. Ver também Muris, P., H. Merckelbach e R. Horselenberg. "Individual Differences in Thought Suppression. The White Bear Suppression Inventory: Factor Structure, Reliability, Validity and Correlates." *Behaviour Research and Therapy* 34: 501-13.
- A repressão de pensamentos tristes entristece:* Wegner, D. M., R. Erber e S. Zanakos. "Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought." *Journal of Personality and Social Psychology* 65 (1993): 1093-104.
- Repressão de pensamentos e autoestima:* Borton, J. L. S., L. J. Markowitz e J. Dieterich. "Effects of Suppressing Negative Self-Referent Thoughts on Mood and Self-Esteem." *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 172-90.
- A repressão da ansiedade agrava a ansiedade:* Koster, E. H. W., E. Rassin, G. Crombez e G. W. B. Naring. "The Paradoxical Effects of Suppressing Anxious Thought During Imminent Threat." *Behaviour Research and Therapy* 41 (2003): 1113-20. Ver também Hofmann, S. G., S. Heering, A. T. Sawyer e A. Asnaani. "How to Handle Anxiety: The Effects of Reappraisal, Acceptance and Suppression Strategies on Anxious Arousal." *Behaviour Research and Therapy* 47 (2009): 389-94.
- Repressão de pensamentos e distúrbios psicológicos:* Beck, J. G., B. Gudmundsdottir, S. A. Palyo, L. M. Miller e D. M. Grant. "Rebound Effects Following Deliberate Thought Suppression: Does PTSD Make a Difference?" *Behavior Therapy* 37 (2006): 170-80. Ver também Becker, E. S., M. Rinck, W. T. Roth e J. Margraf. "Don't Worry and Beware of White Bears: Thought Suppression in Anxiety Patients." *Journal of Anxiety Disorders* 12 (1998): 39-55. Ver também Tolin, D. F., J. S. Abramowitz, A. Przeworski e E. B. Foa. "Thought Suppression in Obsessive-Compulsive Disorder." *Behaviour Research and Therapy* 40 (2002): 1255-74.
- Ansiedade social no cérebro:* Goldin, P. R., T. Manber, S. Hakimi, T. Canli e J. J. Gross. "Neural Bases of Social Anxiety Disorder: Emotional Reactivity and Cognitive Regulation During Social and Physical Threat." *Archives of General Psychiatry* 66 (2009): 170-80.
- A aceitação reduz o estresse da ansiedade social:* Goldin, P. R., W. Ramel e J. J. Gross. "Mindfulness Meditation Training and Self-Referential Processing in Social Anxiety Disorder: Behavioral and Neural Effects." *Journal of Cognitive Psychotherapy* 23 (2009): 242-57. Ver também Goldin, P. R. e J. J. Gross. "Effects of Mindfulness-Based Stress Reduction (MBSR) on Emotion Regulation in Social Anxiety Disorder." *Emotion* 10 (2010): 83-91.
- Repressão do pensamento no chocolate:* Erskine, J. A. K. "Resistance Can Be Futile: Investigating Behavioural Rebound." *Appetite* 50 (2008): 415-21. Ver também Erskine, J. A. K. e G. J. Georgiou. "Effects of Thought Suppression on Eating Behaviour in Restrained and Non-Restrained Eaters." *Appetite* 54 (2010): 499-503.
- Estudo de chocólatras:* Rezzi, S., Z. Ramadan, F. P. Martin, L. B. Fay, P. van Bladeren, J. C. Lindon, J. K. Nicholson e S. Kochhar. "Human Metabolic Phenotypes Link Directly to Specific Dietary Preferences in

- Healthy Individuals.” *Journal of Proteome Research* 6 (2007): 4469-77.
- Dieta e repressão de pensamentos:* Barnes, R. D. e S. Tantleff-Dunn. “Food for Thought: Examining the Relationship between Food Thought Suppression and Weight-Related Outcomes.” *Eating Behaviors* 11 (2010): 175-9.
- Fazer dieta não funciona:* Mann, T., A. J. Tomiyama, E. Westling, A. M. Lew, B. Samuels e J. Chatman. “Medicare’s Search for Effective Obesity Treatments: Diets Are Not the Answer.” *American Psychologist* 62 (2007): 220-33.
- A restrição aumenta a carência:* Hill, A. J. “The Psychology of Food Craving.” *Proceedings of the Nutrition Society* 66 (2007): 277-85. Ver também Polivy, J., J. Coleman e C. P. Herman. “The Effect of Deprivation on Food Cravings and Eating Behavior in Restrained and Unrestrained Eaters.” *International Journal of Eating Disorders* 38 (2005): 301-9.
- Estudo dos Hershey’s Kisses:* Forman, E. M., K. L. Hoffman, K. B. McGrath, J. D. Herbert, L. L. Brandsma e M. R. Lowe. “A Comparison of Acceptance-and Control-Based Strategies for Coping with Food Cravings: An Analog -Study.” *Behaviour Research and Therapy* 45 (2007): 2372-86.
- Acabar com a proibição de comida:* Provencher, V., C. Begin, A. Tremblay, L. Mongeau, L. Comeau, S. Dodin, S. Boivin e S. Lemieux. “Health-at-Every-Size and Eating Behaviors: 1-Year Follow-up Results of a Size Acceptance Intervention.” *Journal of the American Dietetic Association* 109 (2009): 1854-61. Ver também Gagnon-Girouard, M. P., C. Begin, V. Provencher, A. Tremblay, L. Mongeau, S. Boivin e S. Lemieux. “Psychological Impact of a ‘Health-at-Every-Size’ Intervention on Weight-Preoccupied Overweight/Obese Women.” *Journal of Obesity* 2010 (2010).
- O teste de tortura do fumante:* Bowen, S. e A. Marlatt. “Surfing the Urge: Brief Mindfulness-Based Intervention for College Student Smokers.” *Psychology of Addictive Behaviors* 23 (2009): 666-71.
- 30 — *Estar atento previne as recaídas:* Bowen, S., N. Chawala, S. E. Collins, K. Witkiewitz, S. Hsu, J. Grow, S. Clifasefi et al. “Mindfulness-Based Relapse Prevention for Substance Use Disorders: A Pilot Efficacy Trial.” *Substance Abuse* 30 (2009): 295-305. Ver também Witkiewitz, K. e S. Bowen. “Depression, Craving and Substance Use Following a Randomized Trial of Mindfulness-Based Relapse Prevention.” *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 78 (2010): 362-74.

Capítulo 10: Considerações finais

“A única conclusão razoável para um livro de ideias científicas é: Tire suas próprias conclusões”: Esta sugestão é de Brian Kidd, especialista sênior em Pesquisa de Bioinformática, Institute for Infection Immunity and Transplantation, Universidade Stanford.